

Polska na tle
historycznych podziałów
przestrzeni europejskiej

Janusz T. Hryniewicz

Polska na tle historycznych podziałów przestrzeni europejskiej

oraz
współczesnych przemian
gospodarczych,
społecznych
i politycznych



Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR
Warszawa 2015

Recenzja:
prof. dr hab. *Grzegorz Grzelak*

Redaktor prowadząca:
Anna Raciborska

Redakcja i korekta:
Magdalena Pluta

Projekt okładki:
Katarzyna Juras

Copyright © 2015
by Wydawnictwo Naukowe Scholar Spółka z o.o.

Publikacja dofinansowana przez
Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych
Uniwersytetu Warszawskiego EUROREG
oraz Rektora Uniwersytetu Warszawskiego

ISBN 978-83-7383-738-6

Wydawnictwo Naukowe Scholar Spółka z o.o.
ul. Wiśłana 8, 00-317 Warszawa
tel./fax 22 692 41 18, 22 826 59 21, 22 828 93 91
dział handlowy: jak wyżej, w. 105, 108
e-mail: info@scholar.com.pl
www.scholar.com.pl

Wydanie pierwsze
Skład i łamanie: WN Scholar (*Jerzy Łazarski*)
Druk i oprawa: Mazowieckie Centrum Poligrafii, Marki

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie: uzasadnienie wyboru problematyki	15
 1. Intelktualna tradycja Europy	
a współdziałanie zbiorowe	19
Wstęp	19
Sekularyzacja epistemologii	19
Kartezjanizm a nauki społeczne	29
Kartezjański ideał kulturowy a praktyka społeczna	34
Kartezjański ideał kulturowy a współdziałanie zbiorowe	39
Ograniczenia mocy sprawczej kartezjańskiego ideału kulturowego dla współdziałania zbiorowego	43
Kartezjanizm a osobowość	45
Przyszłość kartezjańskiego ideału kulturowego. Postmodernizm i druga modernizacja	50
Podsumowanie	57
 2. Historyczne źródła polskiej kultury organizacyjnej	
w kontekście europejskim	59
Metody analizy	59
Max Weber i religijne źródła kapitalizmu	60
Emile Durkheim a związek między instytucjami religijnymi i zachowaniami społecznymi	69
Specyfika wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego	73
Rozwój i regres społeczno-gospodarczy ziem polskich w perspektywie procesów długiego trwania, do 1795 roku	78
Epoka rozbiorowa a zjawiska zróżnicowania i trwałości polskiej kultury gospodarczej	83

Epoka komunistyczna – rewitalizacja folwarcznego dziedzictwa i wnioski co do trwałości prastarych archetypów	84
Kolektywizm rodzinno-koleżeński	
a zachowania współczesnych Polaków	87
Kolektywizm i indywidualizm etyczny	87
Grupy rodzinno-koleżeńskie	88
Grupy rodzinno-koleżeńskie a współdziałanie zbiorowe ..	91
Postawy ekonomiczne	92
Postawy moralne	93
Postawy wobec innych obywateli	93
Orientacje osobowościowe w sferze poznawczej i emocjonalnej	94
Przesłanki długofalowej trwałości strukturalizacji koleżeńsko-rodzinnej i jej wpływu na zachowania społeczne	96
Współczesne manifestacje procesów długiego trwania w Europie. Katolicy–protestanci, wschód–zachód i północ–południe	97
Europa katolicka i protestancka – tendencje ujednolicające i trwałość różnic	97
Północ–południe	105
Wschód–zachód	107
Podsumowanie	110

3. Gospodarka oparta na wiedzy. Dynamika wzrostu i przesłanki kryzysu oraz miejsce Polski

w tych procesach	112
Deindustrializacja. Wstęp do budowy nowej gospodarki	112
Osobliwości gospodarki opartej na wiedzy	113
Dynamiczny rozwój nowej gospodarki	118
Sfera B + R	119
Technologie informacyjno-komunikacyjne	119
Biotechnologia	121
Nanotechnologie	122
Bankowość inwestycyjna	123
Technologie związane z ochroną środowiska przyrodniczego	125
Dynamika wzrostu nowej gospodarki na tle dynamiki rewolucji przemysłowej	129

Tradycyjne potrzeby nowej gospodarki	
i światowy system finansowy	131
Nowa gospodarka i klasyczny kryzys	134
Miejsce Polski w globalnej gospodarce opartej na wiedzy	137
Strategie rozwojowe – dotychczasowe doświadczenia ...	137
Związek sfery B + R z rozwojem gospodarczym	
– metody pomiaru	138
Od czego zależy efektywne wspieranie rozwoju	
gospodarczego przez sferę B + R?	141
Polska sfera B + R – strukturalne i kulturowe przesłanki	
relatywnego regresu	148
Rekomendacje	153
Podsumowanie	155

4. Zmiany struktury społeczno-zawodowej, identyfikacji klasowych oraz pozycji w procesie pracy towarzyszące deindustrializacji i tworzeniu się gospodarki opartej na wiedzy

na wiedzy	157
Wstęp, pytania badawcze	157
Gospodarka oparta na wiedzy a struktura	
społeczno-zawodowa	159
Identyfikacje klasowe	163
Zmiany środowiska pracy	165
Podsumowanie	168

5. O potrzebie wspólnej europejskiej polityki przemysłowej

przemysłowej	170
Polityka przemysłowa a polityka gospodarcza	170
Nowy światowy podział pracy i jego następstwa	
dla europejskiego rynku pracy	172
Nowe spojrzenie na rachunek korzyści i kosztów offshoringu	
w USA i Europie	176
Reakcje rządów, opinii publicznej i instytucji europejskich	
na zbyt szybką deindustrializację	179
Prawdopodobne następstwa realizacji narodowych strategii	
obrony przemysłowych miejsc pracy	182
Wspólna europejska polityka przemysłowa. Misja i strategiczne	
obszary aktywności	186

Wspólna polityka przemysłowa w kontekście europejskiego rynku przemysłowego	192
Przewidywane korzyści z wdrożenia wspólnej europejskiej polityki przemysłowej	196
Podsumowanie	198
6. Centrum–peryferie. Stara teoria w nowych czasach	199
Wstęp	199
Teoria centrum–peryferie	199
Hipotezy	204
Deindustrializacja i „fabryki świata”. Procesy i wyroby centralne oraz peryferyjne	205
Geopolityczne następstwa procesów deindustrializacji i reindustrializacji	207
Światowy system finansowy	209
Geopolityczne następstwa funkcjonowania rynków finansowych	211
Światowy system finansowy a nowe procesy centralne i produkty wiodące	215
Bezpośrednie korzyści i straty z uczestnictwa w międzynarodowych stosunkach gospodarczych	218
Dopasowanie teorii centrum–peryferie do globalnej gospodarki opartej na wiedzy	220
Podsumowanie	223
7. Światowe przywództwo USA i pozycja Europy Wschodniej. Diagnostyka i prognoza	225
Wstęp	225
Sposoby interpretacji pozycji hegemonu globalizacji	225
Źródła mocy geopolitycznej: gospodarka, struktura, sieć	226
<i>Pax Britannica</i> i <i>Pax Americana</i> oraz wnioski służące określeniu gospodarczych źródeł mocy geopolitycznej	231
Przewidywane tendencje	241
Dwie metody stawania się potęgą geopolitycznej	244
Miejsce Europy Wschodniej w <i>Pax Americana</i> a interes narodowy i globalny USA	247
Zasoby energetyczne a geopolityka w <i>Pax Americana</i>	251
Podsumowanie	259

8. Interakcje gospodarki i polityki w państwach Europy Środkowo-Wschodniej. Ideologie partyjne i korporatyzm a strategie gospodarcze	260
Wstęp	260
Klasyfikacje ideologiczne partii politycznych i wykorzystane bazy danych	261
Różnice ideologiczne a strategie gospodarcze w państwach demokratycznych	261
Metodologiczny status <i>partisan theory</i> oraz sposób jej dalszego wykorzystania jako teorii reprezentacji zbiorowych interesów ekonomicznych przez partie i ich rządy	266
Różnice ideologiczne a strategie gospodarcze w państwach demokratycznych Europy Środkowo-Wschodniej w świetle <i>partisan theory</i> oraz hipoteza 1.	271
Partie polityczne a zaawansowanie reform gospodarczych oraz hipotezy 2. i 3.	275
Korporatyzm	276
Znaczenie związków zawodowych we współczesnym korporatyzmie oraz hipotezy 4. i 5.	279
Czy różnice ideologiczne rządów współwystępują z różnymi wskaźnikami stanu gospodarki? (weryfikacja hipotezy 1.)	281
Partie polityczne a zaawansowanie reform gospodarczych (weryfikacja hipotez 2. i 3.)	282
Potencjalna moc związków zawodowych a zaawansowanie reform gospodarczych (weryfikacja hipotezy 4.)	283
Korporatyzm, partie polityczne a polityka gospodarcza (weryfikacja hipotezy 5.)	284
Podsumowanie	285
 9. Prawa człowieka	
w międzynarodowym kontekście kulturowym	287
Wstęp	287
Prawa człowieka jako element międzynarodowego systemu prawnego	287
Równoważność kultur a międzynarodowa praktyka polityczna	289
Prawa człowieka: uniwersalizm czy partykularyzm kulturowy?	296

Prawa człowieka a Organizacja Narodów Zjednoczonych:	
współczesne interpretacje i kontrowersje	301
Alternatywne definicje i regulacje praw człowieka	304
Prawa człowieka i wielokulturowość:	
uniwersalizm spektakularny	306
Prawa człowieka w zróżnicowanym	
kulturowo kontekście międzynarodowym:	
od suwerenności do współzależności	308
Podsumowanie	310

10. Polityka wielokulturowości. Zjawiska towarzyszące i przesłanki niepowodzenia oraz wnioski dla Polski	312
Wstęp	312
Wielokulturowość jako polityka społeczna	312
Dualizm prawny. Wielokulturowość i prawa człowieka	
w warunkach dużego dystansu kulturowego	314
Wielokulturowość a integracja społeczna	318
Wielokulturowość a samoizolacja i dyskryminacja	321
Zmiany obyczajowe i konwersje na islam	324
Przesłanki postaw antyimigranckich i wzrost popularności	
skrajnych ruchów politycznych	327
Ekonomiczne aspekty migracji a dystans kulturowy	330
Zawodność etycznych i naukowych podstaw polityki	
wielokulturowości	333
Fiasko polityki wielokulturowości a paradygmat równoważności	
kultur	336
Wnioski dla Polski	340
Podsumowanie	343

11. Społeczeństwo ryzyka.	
Teoria, model, analiza krytyczna	345
Wstęp	345
Teoria społeczeństwa ryzyka na tle innych podobnych	
koncepcji	345
Model społeczeństwa ryzyka	351
Przykłady pokazujące, że wiedza naukowa nie zawsze daje	
dobre podstawy do przewidywania zagrożeń towarzyszących	
globalnej gospodarce opartej na wiedzy i bywa dość	
zawodnym zapleczem decyzyjnym dla rządów i ludzi	356

Na czym polega uzależnienie nauki od sił rynkowych i jak się to ma do wzrostu zagrożeń? (weryfikacja pierwszej cechy społeczeństwa ryzyka)	360
Czy w społeczeństwie ryzyka obserwujemy większy nacisk na zaspokojenie potrzeby bezpieczeństwa i czy towarzyszy temu większy nacisk opinii publicznej i rządów na przewidywanie zagrożeń? (weryfikacja drugiej i trzeciej cechy społeczeństwa ryzyka)	361
Czy w społeczeństwie ryzyka psychiczny komfort życia ludności jest relatywnie mniejszy niż w społeczeństwie przemysłowym? (weryfikacja czwartej cechy społeczeństwa ryzyka)	363
Czy społeczeństwu ryzyka towarzyszą wzrost cierpienia psychicznego i relatywnie większe współczynniki samobójstw? (weryfikacja piątej cechy społeczeństwa ryzyka)	371
Podsumowanie	373

12. Gospodarka i osobowość

w epoce przełomu postindustrialnego	375
Wstęp	375
Kultura, gospodarka, osobowość	375
Gospodarcze uwarunkowania kształtowania się osobowości w epoce kapitalizmu przemysłowego	378
Na czym polegają zmiany związane z tworzeniem się gospodarki opartej na wiedzy (nowej gospodarki) i jak zmieniają się role pracownicze?	382
Czy wraz z przemianami gospodarczymi i społecznymi następują zmiany osobowościowe?	383
Czy postindustrialnym zmianom ekonomicznym i społecznym towarzyszy wzrost napięć psychicznych?	387
Na czym polega osobowość neurotyczna nowych czasów?	388
Podsumowanie	391

13. Nierówności dochodów

a rozwój gospodarczy w państwach OECD	392
Wstęp	392
Nierówności dochodów a rozwój gospodarczy. Podejścia ekonomiczno-funkcjonalne i egalitarne	393

Czy w tych państwach OECD oraz w najbogatszych państwach świata, w których istnieje większa produktywność, mamy do czynienia z większymi nierównościami dochodów? (weryfikacja hipotezy 1.)	400
Czy wraz z postępowaniem globalizacji w najbogatszych państwach świata oraz w państwach OECD i UE rosną nierówności dochodów? (weryfikacja hipotezy 2.)	401
Czy wraz z postępowaniem gospodarki opartej na wiedzy rosną nierówności dochodów? (weryfikacja hipotezy 3.)	403
Czy wzrostowa tendencja nierówności dochodów w ciągu ostatnich kilkunastu lat współwystępuje ze wzrostową tendencją produktywności w latach 1995–2008? (weryfikacja hipotezy 4.)	408
Relacje między nierównościami dochodów a zachowaniami społecznymi w świetle efektów weryfikacji hipotez	414
Podsumowanie	419
Aneks	421

14. Nierówności dochodów a koszt psychiczny w państwach OECD oraz UE. W jaki sposób polityki rządów i globalizacja przyczyniają się do zmniejszenia kosztu psychicznego ludności?	423
Wstęp	423
Znaczenie nierówności dochodów dla stanu psychicznego ludności	424
Koszt psychiczny	425
Nierówności dochodów a koszt psychiczny przed kryzysem 2008 r.	427
Nierówności dochodów a koszt psychiczny w pokryzysowej Europie	431
Czynniki przeciwdziałające wzrostowi kosztu psychicznego z tytułu zwiększenia się nierówności dochodów	435
Podsumowanie	438
Aneks	440

15. Wschodnioeuropejskie kontestacje Zachodu oraz ich empiryczna weryfikacja. Prusy, Rosja, Polska	445
Wstęp	445
Europa Wschodnia wobec Europy Zachodniej	446

Spengler: Zachód, cywilizacja, upadek	447
Rosyjska – całościowa kontestacja Zachodu	450
Krytyka zachodniej epistemologii	452
Koncepcja wspólnoty	455
Ład instytucjonalny i rola prawa w społeczeństwie	457
Euroazjatyzm, rozbrat Rosji ze słowiańskością i Europą?	459
Kontestacja Zachodu w Polsce	461
Empiryczna weryfikacja kontestacji Zachodu	466
Podsumowanie	474
 Literatura cytowana	 476
 Wykaz rycin i tabel	 508

WPROWADZENIE:

UZASADNIENIE WYBORU PROBLEMATYKI

Celem książki jest pokazanie miejsca Polski na tle dotychczasowych kulturowych podziałów przestrzeni europejskiej oraz (uznanych za najważniejsze przez autora) nowych globalnych tendencji gospodarczych, politycznych, społecznych i kulturowych. Takie postawienie problemu nieuchronnie prowadzi do pytania o dobór kategorii analitycznych, a także o spójność relacji logicznych między nimi. Pożądany jest poziom spójności wystarczający do tego, aby powstające dzieło określić mianem monografii. Niestety procesy historyczne „w trakcie stawania się” bardzo rzadko ukazują obserwatorowi swoje logicznie uporządkowane właściwości finalne. Ponadto o kształcie teraźniejszości i przyszłości przesądza wiele czynników, które są od siebie analitycznie i ontologicznie niezależne. Gdyby było inaczej, już dawno zostałaby stworzona teoria „jednej przyczyny wszystkiego”.

W takiej sytuacji dobór kluczowych kategorii analitycznych nieuchronnie łączy się z niebezpieczeństwem subiektywizmu i przypadkowości. Trzeba jednak zauważyć, że zarzut subiektywizmu i przypadkowości powinien się opierać na wyraźnym wskazaniu kryteriów „obiektywnej ważności” i logicznym uzasadnieniu większej ważności jakichś innych kategorii. Biorąc pod uwagę powyższe okoliczności, za najważniejsze problemy Polski i Europy należy uznać obecnie i w przyszłości:

- stan rzeczy w zakresie konstytutywnych czynników cywilizacji i kultury europejskiej, tj. praw człowieka i kartezjańskiego ideału kulturowego;
- tworzenie się gospodarki opartej na wiedzy;

- globalne zmiany polityczne w efekcie zmian gospodarczych;
- transformacja gospodarcza i polityczna państw Europy Środkowo-Wschodniej;
- wzrost nierówności dochodów oraz próby zmniejszania ich negatywnych następstw;
- zmiany kulturowe w Europie ze szczególnym uwzględnieniem stosunku elit wschodnioeuropejskich do Zachodu;
- wzrost imigracji oraz wnioski wynikające dla Polski z niepowodzenia polityki wielokulturowości;
- trwałość lub zmniejszanie się znaczenia historycznie ukształtowanych tendencji podziału przestrzeni europejskiej.

Obecność problematyki historycznej w książce wynika z przekonania, że ślad przeszłości bardzo długo utrzymuje się na społecznej glebie teraźniejszości. Należy również zwrócić uwagę na to, że kultura to efekt dorobku wielu pokoleń, warto zatem sprawdzić, czy tak rzeczywiście jest. Potwierdzenie tej konstatacji uzyskamy wtedy, gdy długofalowe różnice kulturowe nadal będą widoczne.

Kolumna I tabeli 1 zawiera opis kształtowania się przestrzeni europejskiej w trakcie postawiania i ugruntowywania się kapitalizmu przemysłowego. Kolumny II–V prezentują opis procesów zachodzących w Europie w trakcie postindustrialnego przełomu oraz związanych z nim przemian politycznych, społecznych i kulturowych.

W tabeli 2 przedstawiono klasyczne paradygmaty badawcze, ich współczesne kontynuacje oraz inne teorie i sposoby ich wykorzystania w książce.

Tabela 1. Schemat analizy miejsca Polski na tle historycznych podziałów przestrzeni europejskiej oraz współczesnych przemian gospodarczych, społecznych i politycznych

I	II	III	IV	V
Analiza historycznych tendencji podziału przestrzeni europejskiej	Czynniki konstytutywne kultury i cywilizacji europejskiej	Przemiany gospodarcze	Globalne zmiany polityczne jako korelaty zmian gospodarczych	Społeczne i kulturowe przemiany społeczeństw europejskich
Kręgi kulturowe: protestancki, katolicki, prawosławny	W sferze kultury i umysłowości – kartezjański ideał kulturowy	Deindustrializacja i przekazywanie produkcji przemysłowej do „fabryk świata”	Nowe podstawy relacji centrum–peryferie; empiryczna weryfikacja teorii centrum–peryferie	Wzrost nierówności dochodów a rozwój gospodarczy – weryfikacja teorii funkcjonalno-rynkowych
	W sferze politycznej i instytucjonalnej – prawa człowieka	Tworzenie się globalnej gospodarki opartej na wiedzy (GOW), zwanej także nową gospodarką	Gospodarcze podstawy światowego przywództwa USA; diagnoza i prognoza	Rola państw OECD w kształtowaniu relacji między nierównościami dochodów a kosztem psychicznym
	Nowy światowy podział pracy; powstanie „fabryk świata”	Europejskie reakcje na deindustrializację i perturbację na przemysłowym rynku pracy	Interakcje gospodarki i polityki w państwach Nowej Europy	Schyłek epoki przemysłowej i globalne społeczeństwo ryzyka – empiryczna weryfikacja
Europa Wschodnia i Zachodnia oraz Północna i Południowa		Postulat wspólnej europejskiej polityki przemysłowej		Nowe priorytety motywacyjne nowej gospodarki; długofalowe przemiany osobowościowe
				Przemiany demograficzne, wzrost liczby imigrantów oraz niepowodzenia polityki wielokulturowości i wnioski dla Polski
				Stosunek elit wschodnioeuropejskich do przemian gospodarczych i kulturowych – empiryczna weryfikacja kontestacji Zachodu

Pokazanie miejsca Polski na tle badanych zjawisk

Tabela 2. Klasyczne paradygmaty badawcze, ich współczesne kontynuacje oraz inne teorie i sposoby ich wykorzystania w książce

Paradygmaty – ujęcie klasyczne		Współczesne kontynuacje klasycznych paradygmatów oraz nowe teorie i koncepcje badawcze	Sposób wykorzystania w projekcie
Maksa Webera kulturowe źródła kapitalizmu	Zmiana kulturowa – nowy typ religijności, prowadzi do zmian celów i orientacji życiowych (osobowości). Nowa etyka protestancka sprzyja powstaniu kapitalizmu. Powstaje podział kulturowy i gospodarczy podział na Europę protestancką i katolicką. Odpowiedniość gospodarki i kultury i struktury społecznej	Badania nad odpowiedzialnością osobowości i gospodarki; potrzeby, motywacje i orientacje życiowe	Porównanie osobowości typowej dla epoki przemysłowej z osobowością i motywacjami epoki postindustrialnej
	Emilia Durkheima typ religijności i integracja społeczności a stan psychiczny	Funkcjonalno-rynkowe teorie nierówności dochodów. Teorie wiążące efektywność gospodarczą z większymi nagrodami za większy wysiłek i innowacyjność	Mechanizm gospodarczy wiążący nierówności dochodów z efektywnością gospodarczą. Zastosowanie do studiów nad relacją między nierównością dochodów a GOW
Zapoczątkowane w XVI w. zróżnicowanie gospodarcze na Europę Wschodnią i Zachodnią	Im wyższy poziom integracji, tym wyższy poziom poczucia bezpieczeństwa i tym lepszy stan psychiczny jednostek. W bardziej indywidualistycznych grupach protestanckich jest więcej samobójstw niż w bardziej zintegrowanych: katolickich, greckokatolickich i prawosławnych	Badania stanu psychicznego jako elementu jakości życia oraz następstwa całokształtu warunków życiowych danego społeczeństwa. Kulturowe uwarunkowania definicji własnego stanu psychicznego	Statystyki samobójstw oraz wyniki badań nad stanem psychicznym wykorzystane do empirycznej weryfikacji teorii Durkheima, weryfikacji teorii społeczeństwa ryzyka, empirycznej weryfikacji wschodnioeuropejskich kontestacji Zachodu oraz do analizy zmian osobowościowych
	Powstanie wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego w następstwie wzrostu zapotrzebowania na zboże w Europie Zachodniej. Konsolidacja gospodarki wokół rolnictwa i gospodarki folwarcznej	Nierówności rozwojowe wschodu i zachodu Europy. Reakcje wschodnioeuropejskich elit na niższy poziom rozwoju gospodarczego i ich stosunek do Europy Zachodniej	Opis w kategoriach opozycji między skłonnością do imitacji i kontestacji. Rekonstrukcja głównych tez kontestacji Zachodu i ich empiryczna weryfikacja
Teorie neomarksowskie	Konflikt strukturalny, dominacja i wyzysk	Teoria centrum–peryferie zmodyfikowana przez I. Wallersteina	Empiryczna weryfikacja
Teorie egalitarne	Kontestacja nierówności społecznych	Im większe nierówności dochodów, tym gorszy stan psychiczny	Analiza roli państw w przeciwdziałaniu negatywnym następstwom nierówności dochodów.
		Teoria społeczeństwa ryzyka	Empiryczna weryfikacja
		Teoria uczenia się przez naśladowanie A. Bandury	Analiza defektów polityki wielokulturowości

1. INTELEKTUALNA TRADYCJA EUROPY

A WSPÓŁDZIAŁANIE ZBIOROWE

WSTĘP

U źródeł dalszych rozważań leży przekonanie, że instytucje demokratyczne muszą mieć zakotwiczenie w kulturowo utrwalonych indywidualnych strukturach poznawczych. Struktura poznawcza to coś znacznie głębszego niż postawy czy orientacje osobowościowe. Można ją określić mianem typu umysłowości. Jest to ukierunkowanie sposobu postrzegania świata i konstruowania wiedzy na jego temat – tej codziennej i naukowej. To także rodzaj logiki stosowanej do konstruowania wiedzy i sposób orzekania o tym, co jest prawdziwe, a co nie. Jak zobaczymy, struktury poznawcze mogą się różnić nastawieniem analitycznym albo holistycznym, traktowaniem przedmiotu badań jako obiektu zewnętrznego albo tożsamego z obserwatorem, a także logiką, która może być rygorystyczna i formalna albo oparta na skojarzeniach. Zaprezentowane dalej analizy będą podporządkowane odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób kształtował się kartezjański typ umysłowości, jak doszło do jego kulturowego utrwalenia i jakie jest jego znaczenie dla współdziałania zbiorowego.

SEKULARYZACJA EPISTEMOLOGII

Nowożytność w filozofii europejskiej datuje się od Kartezjusza, czyli od XVII w. (zob. np. Wehler 1998, s. 38). Chodzi tu o ten rodzaj filozofii, który zajmuje się analizą sposobów poznawania rzeczywistości. Późniejsze propozycje epistemologiczne są niesprzeczne z zasadami organizującymi proces poznania sformułowanymi przez René

Descartes'a (1596–1650). Termin „kartezjanizm” jest zarazem symbolem ideału intelektualnego. Kartezjański sposób myślenia uchodzi za lepszy, bardziej efektywny niż to, co niekartezjańskie. Na czym zatem polegał wkład Kartezjusza w uformowanie ładu intelektualnego właściwego kulturze europejskiej?

Za sprawą Kartezjusza dokonana się sekularyzacja epistemologii oraz sformułowane zostały zasady organizujące proces poznania w naukach przyrodniczych, społecznych i w życiu codziennym. Zastanówmy się teraz, na czym polegała sekularyzacja epistemologii. Aby lepiej naświetlić ten problem, nie od rzeczy będzie krótkie spojrzenie na epistemologię przedkartezjańską. Rozwój wiedzy o ówczesnym świecie regulowały dwie tendencje: walka z metafizyką i włączanie do schematów objaśniania świata kategorii religijnych. W analizach i rozważaniach „naukowych” dość często wprowadzano argumenty odwołujące się do woli boskiej. Było to okolicznością utrudniającą dowód naukowy, włączało bowiem do analizy element niepoddający się weryfikacji za pomocą metod naukowych, takich jak ważenie, mierzenie etc. Ponadto wprowadzenie czynnika o tak dużej doniosłości przesunęło dyskusję z zagadnień np. przyrodniczych, a zwłaszcza społecznych, na próbę odczytania zamysłów Bożych. Z tego względu dyskusje naukowe bardzo szybko nabierały charakteru teologicznego i tracono z pola widzenia problem, od którego spór się rozpoczął. Trudność w rozwoju nauk polegała więc na tym, że rozwiązanie problemów z dziedziny nauk przyrodniczych czy społecznych musiało być poprzedzone zadowalającym rozwiązaniem problemów teologicznych odnoszących się do danego pola badawczego. Prowadziło to do rozproszenia wysiłku intelektualnego i dość częstych konfrontacji z teologami, którzy jako specjaliści od interpretowania zamysłów boskich dość łatwo mogli wykazać zbędność lub błędność wyników badań. Stanowiło to dość dużą barierą w racjonalnej wymianie poglądów i rozwoju wiedzy.

Zobaczmy teraz, na czym polega rozbieżność między metafizyką a religią.

Metafizyka jest swoistą ontologią nastawioną na „stawianie hipotez o ostatecznych zasadach rzeczy” (Scheler 1990, s. 131). Może się też zajmować szukaniem pierwszej i jedynej przyczyny wszechrzeczy. W każdym przypadku metafizyka stanowi połączenie apriorycznej wiedzy w postaci podstawowych pojęć użytecznych do wszystkich

możliwych analiz oraz twierdzeń dotyczących najważniejszych zależności w świecie zarówno przyrodniczym, jak i społecznym. Metafizyka odrzuca typową dla nauk pozytywnych zasadę, że to, co nie da się zmierzyć, zważyć czy policzyć, jest nierozstrzygalne. Opierając się na wspomnianych wyżej apriorycznych założeniach, dąży do stworzenia całościowego obrazu świata, łącząc dość dowolnie pojęcia logicznie zdefiniowane z intuicyjnymi. Niczym nieograniczone poszukiwania rozwiązań tajemnicy bytu i pierwszych przyczyn w naturalny sposób muszą popaść w rozbieżność z ustanowionymi raz na zawsze dogmatami religii objawionych, takich jak chrześcijaństwo.

Między religiami objawionymi a metafizyką istnieje zasadnicza sprzeczność polegająca na tym, że im więcej zjawisk objętych jest spekulacjami metafizycznymi, tym mniej zjawisk można wyjaśnić przez odwołanie się do zasad religii i woli boskiej. Im więcej metafizyki, tym mniej dogmatów. Zdaniem jednego z klasyków socjologii wiedzy – Maksa Schelera, sposób rozwiązania tej sprzeczności miał bardzo daleko idące konsekwencje dla uformowania europejskich konwencji poznawczych. Religie objawione cechuje ustanowienie dogmatów dość precyzyjnie określających rolę Boga, obowiązujący obraz świata oraz niepodważalne prawdy wiary. Ustanowiono także przewodników duchowych, których obowiązkiem jest nauczanie tych zasad, ich interpretowanie i nadzór nad ich wprowadzaniem w życie. Zbawienie jest możliwe tylko wtedy, gdy dogmaty są literalnie przestrzegane i realizowane dokładnie według wskazań kapłanów. Samodzielne dociekania istoty człowieczeństwa i indywidualne poszukiwania dróg zbawienia są traktowane jako herezja i dotkliwie karane. Ustanowienie zakazów analiz zmierzających do samopoznania i spontanicznego samozbawienia odciągnęło ludzi od metafizycznych spekulacji. Uwolnioną w ten sposób energię psychiczną zużytkowano na aktywne przekształcanie polityki, techniki i gospodarki. Spekulacje metafizyczne zostały w chrześcijaństwie europejskim przewalczone już średniowieczu, kiedy to zmagano się z resztkami pogaństwa w postaci przypisywania przyrodzie cech boskich, a także z mitami, cudami etc. Reformacja dokonała dzieła, oddzielając Boga od świata doczesnego i odmawiając racji bytu takim zabiegom, jak np. pielgrzymki meteorologiczne (długotrwałe procesje na rzecz wywołania deszczu albo słońca). W Europie protestanckiej zmniejszono wpływ kościołów na interpretację „woli boskiej”

i wprowadzono nakaz samodzielnego namysłu nad własnym życiem i zbawieniem na podstawie samodzielnej interpretacji Biblii. W religiach protestanckich coraz większego znaczenia nabierała sfera intelektualna, kurczyła się zaś sfera przeżyć emocjonalnych i odgórných nakazów moralnych.

Nie ulega wątpliwości, że metafizyka stanowi dużą barierę w rozwoju nauk ścisłych i eksperymentalnych. Natomiast zakaz metafizyki skierował aktywność intelektualną w stronę poszukiwania zależności między zjawiskami dającymi się zważyć, zmierzyć etc. Ludzie odczuwający głód poznania zwrócili się zatem ku badaniom zjawisk przyrodniczych i fizycznych.

Nie sposób przy tej okazji nie wspomnieć o pozytywnych skutkach negatywnych działań, jakimi były niewątpliwie cenzorskie regulacje realizowane przez władze kościelne. Ograniczenie metafizyki było równoznaczne z kurczeniem się spontaniczności intelektualnej w badaniach naukowych. Im mniej spontaniczności w myśleniu, tym większe znaczenie zyskują aksjomaty, precyzyjne ustalenia relacji między kategoriami, sprawdzalność argumentów, empiryzm etc. Aby uniknąć oskarżeń o metafizykę, skupiano się na doskonaleniu metod pomiaru i dbano o to, aby wnioski z badań nie wykraczały poza zdania sprawozdawcze o tym, co zważono, zmierzono oraz co i kiedy się zmieniło o dokładnie określonej liczbie jednostek pomiaru. Takie nastawienie ówczesnych środowisk naukowych utrwaliło orientację na badanie przyrody i rozwijanie nauk ścisłych.

Jak zauważa Scheler (1990), odmienny stan umysłów utrwalił się w Azji. W Chinach, Indiach i Japonii metafizyka odniosła triumf nad religią i naukami pozytywnymi. Brak tam było scentralizowanych instytucji kościelnych, dogmatów i zhierarchizowanego duchowieństwa stojącego na ich straży. Całościowe interpretacje świata i sposobów zbawienia są tworzone w gronie mistrza i zwolenników. Ponieważ systemy stanowią połączenie prawidłowości empirycznych i praw wykrytych przez mistrza w toku kontemplacji, nie mogą być powtórzone przez innych mistrzów. Nie mogą być także doskonalone poprzez naukowy podział pracy. Nie budzi zdziwienia uczestnictwo w kilku religiach naraz. Istnieje duża dowolność w zakresie dbałości o własne zbawienie. Zarazem jednak wszystko jest powiązane ze wszystkim i władcy przypisuje się odpowiedzialność także za zjawiska przyrodnicze, powódzie,

epidemie, zniszczenia zbiorów. Ukierunkowanie myślenia ma charakter wewnętrzny i jego przedmiot stanowi osobowość, nie zaś przyroda i jej przekształcanie. Etyce buddyjskiej nieobca jest wola panowania i jest ona nie mniejsza niż na Zachodzie, ale kieruje się ku panowaniu nad działaniem psychiki i wszelkich procesów życiowych, tłumieniu zmysłów i dostosowaniu do otoczenia. I tak np. dążenie do harmonii nakazuje uśmiercać dziewczynki w celu dopasowania liczby ludności do zasobów konsumpcyjnych (ibidem, s. 123–135, 150–151). Europejskie odmiany metafizyki, m.in. heglizm i marksizm, mają diametralnie odmienny, aktywistyczny charakter. Europejski aktywizm oparty na odrębności człowiek–przyroda nastawiony jest na takie zmienianie tej ostatniej, aby żywności było na tyle dużo, by starczyło jej także dla dziewczynek.

Przejdźmy teraz do opisu wkładu Kartezjusza w sekularyzację epistemologii. Kartezjańska innowacja intelektualna pojawiła się, gdy zakaz metafizyki był nadal przestrzegany i zarazem różne dziedziny nauk przyrodniczych zostały na tyle dobrze rozpoznane, że można było pokusić się o szukanie podobieństw w metodach poznania właściwych różnym szczegółowym dziedzinom przyrodniczym. Zdaniem Schelera (ibidem, s. 107) za sprawą Kartezjusza dokończono zostało przeobrażanie struktur myślenia w kierunku nauk pozytywnych, które nastawione są na przewidywanie usytuowania jakiegoś przedmiotu w układzie czasowo-przestrzennym. Ich doniosłość społeczna polega na tym, że wprowadzają do nauki problem celowej zmiany. Nauki pozytywne dążą do wypracowania narzędzi intelektualnych umożliwiających przewidywanie skutków interwencji w procesy przyrodnicze w celu tworzenia nowych pożądaných układów rzeczy w czasie i przestrzeni. Takie nastawienie zaowocowało niespotykaną gdzie indziej innowacyjnością.

Kartezjański ideał epistemologii polega na apoteozie rozumu. Przedmiotem filozofii przestała być analiza relacji Bóg–człowiek. Zamiast tego zaczęto badać stosunek człowieka do otaczającego go świata (zob. Wehler 1988, s. 38). Kartezjusz nie odrzuca roli Boga w kształtowaniu świata, z tym że Bóg jest dawcą kilku praw ogólnych i nie uczestniczy w kształtowaniu praw bardziej szczegółowych. Dusza, jakkolwiek ma związek z Bogiem, to jednak w głównej mierze jest utożsamiana ze zdolnością myślenia i odczuwania. Trudno tu nie zauważyć wpływu teologii protestanckiej mówiącej o tym, że Bóg stworzył świat,

ale przestał się nim interesować. Człowiek w trakcie empirycznych obserwacji może próbować wykryć prawa rządzące przyrodą i obyczajami. Dzięki ich poznaniu można opanować przyrodę i robić różne użyteczne wynalazki. Prawa regulujące przyrodę są podobne do praw regulujących obyczaje – kształtujących życie społeczne. Prawa te poznajemy empirycznie – poprzez robienie doświadczeń (zob. Kartezjusz 1980, s. 61–80). Akceptacja tych stwierdzeń prowadzi w oczywisty sposób do uznania, że włączanie do schematów wyjaśniających czynnika woli boskiej jest nienaukowe. Powstaje jednak inny problem. Filozofia Kartezjusza legła u źródeł epoki oświecenia. Oświecenie z kolei doprowadziło do usunięcia religijnych dogmatów z nauki, co było równoznaczne ze zniesieniem zakazu uprawiania metafizyki. Dlaczego zatem nie zwrócono się w kierunku metafizyki, a wręcz przeciwnie – główny nurt rozwoju nauki miał charakter racjonalny i empiryczny?

Można domniemywać, że wkład sprawczy Kartezjusza w ten kierunek rozwoju wiedzy był niebagatelny. Kartezjański proces poznania polega na „wzniesieniu umysłu ponad rzeczy postrzegane i materialne” (ibidem, s. 57). Należy jednak pamiętać, że takie wyniesienie rozumu nie może mieć charakteru metafizycznego. Chodzi tutaj o oddzielenie obserwatora od przedmiotu badania, o zaistnienie wyraźnego dystansu między człowiekiem a przedmiotem obserwacji. Powinna nastąpić zmiana modusu człowieka poznającego. W trakcie procesu poznania człowiek powinien przestać być elementem świata przyrody albo członkiem społeczeństwa i stać się **obserwatorem**.

Zobaczmy teraz, jak powinien być prowadzony proces poznania. Opiera się on na dwuwartościowej logice. Podobnie jak właściwy chrześcijaństwu manicheizm etyczny oddziela grzech od tego, co grzechem nie jest, kartezjanizm równie manichejsko oddziela prawdę od fałszu – za pomocą kategorii przyczynowości. Każdy akt poznania nastawiony jest na wykrycie przyczyny obserwowanych zjawisk. Dane zjawisko albo jest przyczyną, albo nią nie jest i nie ma tu żadnych możliwości pośrednich. Analogicznie z prawdą: albo coś jest prawdziwe albo fałszywe. Innych możliwości nie ma. Są to kluczowe zasady logiki dwuwartościowej. Jak zatem należy używać rozumu w procesie poznania? Otóż:

- należy dokładnie poznać i zdefiniować przedmiot badań, unikać pochochności;

- przedmiot badań należy podzielić na części i rozpoznać każdą z osobna;
- od sądów szczegółowych, o częściach, należy przejść do oceny całości;
- przechodząc od części do całości, należy dokładnie kontrolować, czy żadna część nie została pominięta.

Trzeba dążyć do tego, aby wiele praw prostych przekształcić w jak najmniejszą liczbę praw ogólnych. Wszystkie nauki opierają się na tych samych zasadach, dlatego poznanie zasad jednej nauki ułatwia znalezienie praw właściwych dla innej nauki (ibidem, s. 42–49). Proces poznania jest nieskończony i nic nie jest dane raz na zawsze. Poznając nowe prawdy, często musimy zakwestionować wcześniej przyjęte pewniki. Dlatego nic nie jest takie, na jakie wygląda. Poznanie prawdy polega na stałym kwestionowaniu tego, co jest. Nie mogą to być jednak wątpliwości dowolne. Sądy formułujemy na podstawie doświadczeń, które mogą być powtórzone i wtedy powinny dać identyczne wyniki. Jeżeli nie możemy czegoś doświadczalnie potwierdzić, to uznajemy, że jest to nieprawdziwe. W wyjątkowych przypadkach, jeżeli nie znamy prawdy, możemy się oprzeć na tym, co prawdopodobne (ibidem, s. 47–59). Na tym właśnie polega kartezjańskie – racjonalne – postrzeganie świata.

Zastanówmy się teraz, czy innowacja kartezjańska miała charakter emergentny, czy raczej ewolucyjny. Czy kartezjanizm stanowił przełom intelektualny? Czy raczej dalszy krok w ramach ukształtowanych wcześniej tendencji?

Wkład kartezjanizmu w epistemologię polega na sformułowaniu zasad logicznego wnioskowania o tym, co jest prawdziwe, a co fałszywe. Logika pojawia się wszędzie tam, gdzie mamy do czynienia z uogólnieniami, próbami uchwycenia ważnych dla nas cech otoczenia i związków między nimi oraz ewentualnie przewidywania przyszłych stanów rzeczy. Pierwszą lekcją logiki było wygnanie z raju. Lekcja ta miała spowodować, aby uczniowie nauczyli się: wyodrębniania zachowań grzesznych, znajdowania związku między grzechem i karą oraz przewidywania, że grzech zawsze pociąga za sobą jakąś karę – jak nie na ziemi, to po śmierci.

Jak wynika z analiz Emile'a Durkheima, nauka wywodzi się z religii. Co to oznacza? Religia jest chronologicznie pierwotna. Każda religia, zwłaszcza nowożytne monoteizmy, zawiera opis świata,

społeczeństwa, a także definicje kluczowych zjawisk sakralnych i świeckich ważnych dla codziennych zachowań indywidualnych i zbiorowych. W obrębie danej religii kształtuje się „pierwotna wiedza” o tym, czym jest człowiek wobec Boga i innych ludzi, co jest dobre, a co złe, czego Bóg oczekuje od człowieka, czy religia ogarnia całość, czy część życia zbiorowości etc.

Chrześcijaństwo już *in statu nascendi* miało charakter analityczny. W sferze ontologii wyraża się to w oddzieleniu Boga od człowieka, sfery *sacrum* od sfery *profanum*, władzy świeckiej od duchowej (oddajcie co cesarskie cesarzowi). W sferze poznawczej kluczową kategorią był manicheizm etyczny. Członkowie wspólnoty musieli umieć pogodzić oczekiwania świeckie z boskimi. Musieli zatem umieć zdefiniować i oddzielić *sacrum* od *profanum*, grzech od niegrzechu, królestwo Boże od królestwa świeckiego etc. Nastawienie umysłu polegało w tym przypadku na poszukiwaniu różnic i podobieństw. Człowiek poruszał się w rzeczywistości, w której wcześniej zdefiniowane kategorie: Bóg, grzech, świeckość, religijność, tworzyły wyraźnie wyodrębnione i oddzielone od siebie fragmenty o dokładnie określonych granicach. Taka fragmentacja rzeczywistości prowadzi do epistemologii nastawionej na poszukiwanie wyraźnie zdefiniowanych i wydzielonych punktów oparcia dla dalszych spekulacji intelektualnych i zachowań codziennych. Odgrywają one rolę drogowskazów pozwalających znaleźć drogę między dobrem a złem, prawdą i fałszem. Opisana religijna ontologia i epistemologia znalazła odzwierciedlenie w języku i myśleniu potocznym. Długotrwałe praktykowanie powyższych zasad postrzegania świata sprawiło, że stały się one archetypami intelektualnymi. Przez analogię do koncepcji wiedzy cichej Michaela Polanyiego (1966) możemy powiedzieć, że mamy tu do czynienia ze specyficznym nastawieniem do definiowania i poznawania rzeczywistości. Jest to swoista „podświadoma logika”, dla nas oczywista i codziennie stosowana. Na ogół jest używana podświadomie i nie zawsze jesteśmy w stanie wyjaśnić jej istotę. Utrwalają się zatem w podświadomości zbiorowej osób z danego kręgu kulturowego archetypowe wzory codziennej aktywności intelektualnej. Mówią one o tym, jaki jest stosunek obserwatora do obiektu, jakich kategorii należy używać i jakimi kryteriami się posługiwać dla oceny prawdy albo fałszu wniosków wyciąganych na użytek zachowań codziennych.

Zobaczmy teraz, jak się przedstawia ontologia i epistemologia w buddyjskim kręgu kulturowym. Buddyjskie nauki pratitja-samutpady i karmy wyjaśniają nierozwiązane tajemnice i usuwają podstawę dla dualistycznego pomieszania (...). Ostatecznym rezultatem jest wolność od karmicznego uwarunkowania i doskonałe wyzwolenie w nirwanie: niemożliwej do schwytania, niemającej centrum i niewymiernej, przekraczającej wszystkie kategorie i ograniczenia. Praktykujący (...) przenikają naturę jaźni i niemające początku źródło zjawisk, manifestując swoje urzeczywistnienie w praktyce sześciu doskonałości bodhisattwy. Podobnie jak chrześcijańscy mistycy, zaawansowani praktykujący wadżrajanę kieltnają demony skoncentrowanej na ego dualności. Ciało mowa i umysł mieszają się z Kają, Vak i Cittą (Ciałem, Mową i Umysłem) Oświeconych, a zjawiska przekształcają się w boską mandalę (Tulku 1997, s. 54 i nast.).

W zakresie koncepcji i sformułowań intelektualnych teorie buddyjskie są zwykle oparte na jednym pojęciu uniwersalnym, to jest pojęciu Pustej Istoty (Siunjata) – czy też natury Buddy, która znajduje się we wszystkich istotach. Wprowadzenie takiego pojęcia unieważnia wszelkie inne, fragmentaryczne podziały pojęciowe. Podstawową funkcją tego fundamentalnego pojęcia jest usunięcie ograniczeń narzuconych przez koncepcję JA (immanentnie istniejącej duszy – zasady wiecznej jaźni jednostkowej), gdyż takowa koncepcja nie znajduje odnośnika w rzeczywistości, jest fikcyjna.

W przeciwieństwie do buddyzmu chrześcijańska teologia oparta jest na koncepcji istnienia Boga, który jest rzeczywistością absolutną (...) Boga jako Stworzyciela wszechświata [w której] zawarte jest istnienie dualizmu przedmiotu i podmiotu.

Opierając się na powyższych obserwacjach, wydaje się, iż podstawowe różnice między naukami teoretycznymi buddyzmu i chrześcijaństwa leżą w sposobie funkcjonowania fundamentalnych koncepcji obu religii na poziomie metajęzykowym. Podejście buddyjskie zwraca się ku używaniu teorii li tylko jako narzędzi naukowych, unikając jednocześnie stwarzania ontologicznych zobowiązań wśród wyznawców, uwalniając ich od dychotomii przedmiotu i podmiotu. Chrześcijaństwo zaś w swych teologiach opiera się na teorii istnienia Boga jako rzeczywistości absolutnej. Podejście buddyjskie jest spójne, jeśli chodzi o przekroczenie dualizmu i niewyraźność rzeczywistości absolutnej, podczas gdy nauki chrześcijańskie są dualistyczne na poziomie ziemskim, przekraczają ów dualizm jedynie w Niebie. [Buddyjska] nauka fundamentalna wskazuje na konieczność zrozumienia pustki jako natury rzeczywistości, zamiast kierować praktykujących ku jakimś celom czy zadaniu. Polega się tu przede wszystkim na zrozumieniu sposobu, w jaki rzeczy istnieją, a nie na jakimś autorytecie (...). Fundamentalna postawa chrześcijańska zawsze jest ograniczona poprzez

poczucie bycia niedoskonałym, grzesznym stworzeniem potrzebującym przywództwa i uświęcającej łaski swego stwórcy.

Buddyści również polegają na przewodnictwie, udzielanym przez Buddów i mistrzów Dharmy. Lecz żaden z nauczycieli nie jest w stanie narzucić komuś absolutnej dominacji, jeżeli poprawnie rozumie się nauczanie o pustce jako naturze rzeczywistości. Jasne więc, iż ścieżka buddyjska w pełni kulturowo nieograniczony rozwój duchowy (Yutang 2000).

Z przytoczonych powyżej fragmentów wynika dość wyraźnie, że buddyzm prowadził do odmiennego niż chrześcijaństwo ukształtowania „logiki podświadomej”. Przyjrzyjmy się teraz nieco dokładniej różnym możliwościom sformułowania zasad logiki.

I tak, zasady te mogą kłaść nacisk na precyzyjne zdefiniowanie badanych zjawisk, wyraźne oddzielenie ich od siebie, jak również zdystansowanie podmiotu poznającego od przedmiotu badań. Można także inaczej sformułować zasady logiki, uwypuklając harmonię albo bardzo słabą rozdzielność podmiotu i przedmiotu badań. Można uznać, że zjawiska przechodzą jedne w drugie i niecelowe jest szukanie granic między nimi, tym bardziej że nie da się dokładnie oddzielić prawdy od fałszu. Pierwszy sposób uprawiania logiki jest typowy dla kartezjańskiego archetypu intelektualnego, drugi zaś – dla archetypu właściwego buddyjskiemu kręgowi kulturowemu.

Najważniejsze osobliwości kartezjańskiego ideału kulturowego wiążą się z rozumieniem prawdy i ideału etycznego, czyli dobra, cnoty etc. W obu przypadkach mamy do czynienia z manicheizmem – intelektualnym i etycznym. Biorąc pod uwagę ten drugi – odróżnienie dobra od zła, grzechu od cnoty ma charakter absolutny. Dane zachowanie albo jest grzechem, albo nigdy nim nie jest. Podobnie rzecz się ma z prawdą. Jeżeli reguły poprawnego wnioskowania są spełnione, to dane zdanie zawsze jest prawdziwe niezależnie od tego, czy zawiera treści przyjemne czy nieprzyjemne. Inaczej na gruncie etyki konfucjańskiej, gdzie prawda jest utożsamiana z dobrem. Tak jak zmieniają się interesy zbiorowości, tak też zmieniają się kryteria dobra i prawdy. Brak wyodrębnionej grupy kapłanów sprawia, że nie ma warunków do pojawienia się powszechnych kryteriów oceny interesów zbiorowych. Z tego względu o tym, co dobre i prawdziwe, rozstrzygają władcy lokalni i centralni.

Odpowiedzmy teraz na pytanie o emergentyzm i rewolucyjność dzieła Kartezjusza. W świetle zaprezentowanych wyżej argumentów

więcej przemawia za tym, że kartezjanizm jest kontynuacją tendencji utrwalonych wcześniej na gruncie religijnym. Obfitą i przekonującą argumentację na rzecz tej tezy zawiera książka J. Siewierskiego (2009) na temat związków chrześcijaństwa z rozwojem cywilizacji europejskiej. Dorobek Kartezjusza dość wyraźnie mieści się w obrębie wcześniej ukształtowanej „logiki cichej”. Nacisk na manicheizm etyczny, wyraźne rozróżnienie cech boskich od ludzkich i porządku boskiego od świeckiego skłaniały do analitycznego stosunku do otoczenia i przyjmowania roli obserwatora działań boskich niezależnych od ludzkich nacisków. Niewątpliwym wkładem Kartezjusza jest werbalizacja tej „cichej logiki” oraz jej formalizacja, czyli nazwanie i określenie jej podstaw w taki sposób, aby wiedza o zasadach logicznych i sposobach ich używania do wyciągania wniosków mogła być przekazywana, upowszechniana i nadal rozwijana.

Ukoronowaniem kartezjańskiego ideału epistemologicznego był pozytywizm, na gruncie którego ostatecznie oddzielono duszę od rozumu. Duszę utożsamiono ze sferą „nierozumu” i sformułowano zasady uczestnictwa obu tych kategorii w procesach poznawczych. Bardzo ważne jest wyraźne i precyzyjne oddzielenie sfery rozumu¹ od sfery „nierozumu”, czyli emocji i intuicji. Oba te obszary rządzą się odmiennymi zasadami. Sfera „nierozumu” ma charakter chaotyczny, niepoznawalny i uzewnętrznia się w postaci emocji. Emocje i intuicje nie powinny brać udziału w procesie poznania i kształtowania zachowań. Natomiast sfera rozumu da się dokładnie zwerbalizować na podstawie reguł językowych i jest regulowana prawami logiki.

KARTEZJANIZM A NAUKI SPOŁECZNE

Zobaczmy teraz, na czym polega wkład opisanej wyżej epistemologii w postrzeganie i analizę rzeczywistości społecznej, ekonomicznej czy politycznej.

¹ Warto zauważyć, że Immanuel Kant rozdzielał rozum i intelekt. Intelekt to aparatura poznawcza i właściwa jej logika. Rozum zaś służy do stawiania celów i poszukiwań przedmiotu badań, idei wiodących etc. W przypadku rozważań o mniejszym zakresie ogólności dopuszcza się zamienne używanie obu tych kategorii (Wehler 1998, s. 23). W taki właśnie sposób są one traktowane w tym opracowaniu.

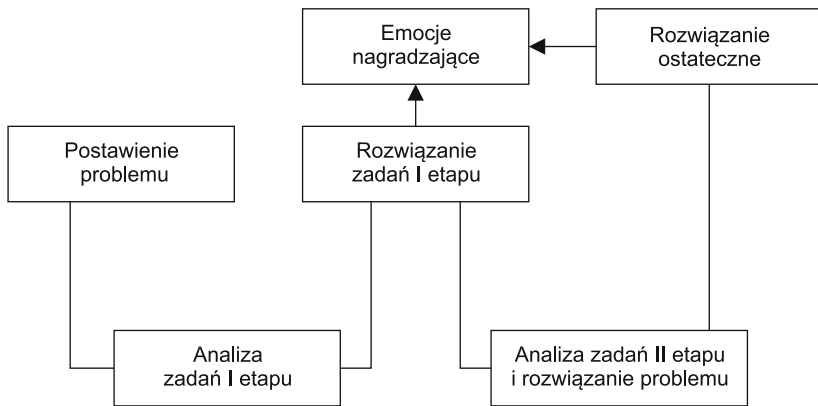
Możemy przyjąć, że w naukach społecznych racjonalny proces poznania jest równoznaczny ze spełnieniem kilku następujących warunków:

- **oddzielenie umysłu od psychiki;**
- **uregulowanie procesu poznania i unikanie spontanicznego myślenia;**
- **oddzielenie obserwatora od przedmiotu obserwacji.**

Psychika jest siedliskiem innych niż rozum czynników kształtujących poznanie. W myśl współczesnej psychologii są to intuicje i emocje. Intuicja jest podświadomą dyspozycją do zachowania się w określony sposób wobec danego obiektu, czasami bywa utożsamiana z instynktem, czasami z archetypem, a czasami z głosem boskim. W każdym z tych przypadków intuicja jest odrębna od rozumu, rządzi się innymi niż on zasadami i z tego względu jest bardzo zawodnym sposobem poznania i kształtowania zachowań celowych. Emocje z kolei są kategoriami kształtującymi intensywność przeżywania zdarzeń życiowych, także intelektualnych. Współczesna psychologia stoi na stanowisku, że każda postawa i każdy akt behawioralny zawierają mniejszy lub większy ładunek emocji. Większy wtedy, gdy dana osoba optuje za czymś bardzo silnie, mniejszy zaś, gdy optuje słabo albo jest niezdecydowana. Ideał metodologiczny nakazuje eliminowanie emocji z procesu poznawczego. To samo zalecenie dotyczy postaw i motywacji. Im mniej w nich emocji, tym lepiej. Poznanie naukowe, tak jak i kształtowanie postaw własnych, powinno mieć całkowicie obiektywny charakter i być wolne od osobistych predylekcji badacza – wartości, interesów, sympatii, antypatii etc.

Zarazem jednak intelektualna samorealizacja jest niemożliwa bez przeżyć emocjonalnych. Satysfakcja z rozpoznania czegoś, co było do tej pory tajemnicą, pokonywanie kolejnych etapów w drodze do rozwiązania problemu – oto przykłady działań, którym towarzyszą pozytywne emocje mające dla danej osoby walor nagradzający. Co więcej, bardzo dużo, a może nawet większość inicjatyw intelektualnych jest podejmowana głównie dla psychicznej satysfakcji. Być może wiele odkryć nie zostałoby dokonanych, gdyby nie emocje towarzyszące podjęciu poszukiwań. Jak widać, mamy tu do czynienia ze stałą sprzecznością między psychiką (emocjami) a intelektem. Relacje między nimi przypominają zasady gry o sumie zerowej. Im więcej intelektu, tym

mniej emocji i odwrotnie. Prowadzi nas to nieuchronnie do pytania o sensowność oddzielenia emocji i intelektu. Z jednej strony bowiem należy unikać emocji w procesie poznania, z drugiej zaś okazuje się, że niekiedy bardzo dobrze służą one podjęciu i podtrzymaniu wysiłku intelektualnego. Jak to pogodzić? Odpowiedź na to pytanie zawiera zamieszczona niżej rycina 1.1. Opiera się ona na założeniu, że hipotetyczny proces poznawczy składa się ze sformułowania problemu, którego rozwiązanie przebiega w dwu etapach, i osiągnięciu drugiego jest równoznaczne z rozwiązaniem całego problemu.



Rycina 1.1. Natężenie emocji w kartezjańskim, hipotetycznym, dwuetapowym procesie poznawczym

Źródło: opracowanie własne.

Postawienie problemu może być reakcją na zagrożenie, może też być efektem poszukiwania nowych szans albo zwykłym bezinteresownym dążeniem do rozrywki. W każdym przypadku łączy się z pozytywnymi emocjami związanymi z nadzieją na uzyskanie czegoś nowego lub tylko odsunięciem przykrych doznań. Następnie emocje muszą być szybko wytłumione, aby nie zakłócać procesu poznawczego. Po uzyskaniu rozwiązania częściowego (etap pierwszy) natężenie pozytywnych emocji wzrasta, ale zaraz musi zostać wytłumione, żeby nie zakłócać realizacji zadań składających się na drugi etap procesu poznawczego.

Taki przebieg procesu poznawczego nakłada na osobę go realizującą pewne obowiązki będące zarazem ograniczeniami. Polegają one na bardzo ścisłej kontroli emocji własnych i szybkim ich wyłączeniu, wtedy gdy przechodzi się do postrzegania zdarzeń i relacji między nimi. Dotyczy to także planowania zachowań codziennych.

Dochodzimy w ten sposób do wymogu unikania spontaniczności intelektualnej. Ograniczenie takie jest konieczne po to, aby podporządkować proces poznawczy zasadom logicznym. Dlaczego jest to konieczne i jakie są tego konsekwencje?

Rozważmy hipotetyczny przebieg spontanicznie realizowanego procesu poznawczego, w którym emocje nie są kontrolowane, a zatem pozostają nieoddzielone od procesów intelektualnych. Założmy, że proces poznawczy polega na postrzeganiu zjawisk, znajdowaniu związków między nimi, werbalizowaniu tych związków i ewentualnym wypracowaniu dyrektyw dla własnego postępowania. **Spontaniczny proces poznawczy** może polegać na dowolnym i niedającym się przewidzieć łączeniu zjawisk albo na wysuwaniu na plan pierwszy zjawisk szczególnie intensywnie przeżywanych (siła przeżyć = siła emocji). Można wyróżnić kilka rodzajów spontanicznego myślenia.

Pierwszy przypomina twórczość typu *bricoleur*, opisaną przez Claude'a Lévi-Straussa (1996) jako myśl nieoswojona, w trakcie badań kultur plemiennych. Ten sposób myślenia polega na **kojarzeniu** zjawisk według brzmienia słów, podobieństwa fizycznego lub dowolnych innych połączeń. Za przykład niech posłuży literacki opis procesu poznawczego zrealizowanego przez mieszkańców Podlasia:

Postawienie problemu: „co chlupie po rzece?”. Poszukiwania odpowiedzi na to pytanie prowadzone są w gronie dwu osób (A i B):

A: – Owce.

B: – Krowy.

A: – Ale nie ryczą.

B: – A krowa, co dużo ryczy, mało mleka daje.

A: – Tak samo z chmurą i deszczem: z dużej – mały.

B: – A na deszcz i słoty bierz dziurawe boty.

A: – A co z kozuchem?

B: – Do Świętego Ducha nie zdymaj kozucha.

A: – A po Świętym Duchu – chodź dalej w kozuchu... itd. (na podst. Redliński 1975, s. 8–9).

W tym przypadku mamy do czynienia z typowym myśleniem skojarzeniowym, nieskrępowanym zasadami logiki, w którym zjawiska są łączone przez ich dźwiękowe skojarzenie ze znanymi i gotowymi formułami rymowanymi. Luźny potok świadomości krąży tu bez żadnych zahamowań i przeszkód logicznych. Jest on łatwy w konstrukcji, ponieważ nie wymaga samodzielnego wiązania wyrazów w zdania. Jak widać, myślenie skojarzeniowe dość rzadko prowadzi do rozwiązania problemu, który je zapoczątkował.

Drugi rodzaj spontanicznego myślenia polega na włączaniu do schematów wyjaśniania zjawisk relatywnie intensywnie przeżywanych psychicznie, zwłaszcza religijnych albo ideologicznych. Kategorie analityczne są dobierane na zasadzie skojarzeń podobnie jak w pierwszej formie, z tym jednak, że mieszczą się w zasadzie w obszarze znaczeniowym zakreślonym przez problem początkowy. Na przykład na pytanie: „Czy w negocjacjach z UE należy zmniejszyć czas prohibicji na zakup ziemi?” możemy uzyskać odpowiedzi: „Niemcy wykupią”, „moja ciotka była wysiedlona”, „byłem w Berlinie i mnie pobili”, „widziałem, jak Niemcy rzucali dzieciom cukierki” etc. Przeżycia własne i osób, z którymi się identyfikujemy, wysuwają się na plan pierwszy, powiązania mają charakter skojarzeniowy, ale mieszczą się w jednorodnym obszarze znaczeniowym. W politykowaniu codziennym polega to na przeskakiwaniu wątków, gubieniu ich, zawiązywaniu nowych etc.

Szczególny przypadek myślenia spontanicznego stanowi patologia paranoidalna. Jej źródłem jest psychiczne zapotrzebowanie na jednoznaczne wyjaśnienia procesów politycznych czy ekonomicznych. Na ogół jest to powiązane z lękiem wynikającym z niezaspokojenia potrzeby bezpieczeństwa i prowadzi do tworzenia indywidualnych metafizyk określanych często mianem spiskowej teorii dziejów.

Opisane wyżej rodzaje spontanicznego myślenia są jakościowo odmienne od procesu poznania, w którym emocje są kontrolowane i który nastawiony jest na próby dopasowania postrzeganych zjawisk do jakichś praw ogólnych albo znajdowania nowych praw na podstawie cech wspólnych postrzeganych zjawisk, niezależnie od siły związanych z nimi przeżyć.

Zobaczmy teraz, na czym polega oddzielenie obserwatora od przedmiotu obserwacji. Odmienne niż w cytowanych wcześniej bud-
dyjskich propozycjach poznawczych chodzi tu o wyraźne zdanie sobie

sprawy z zewnątrzności badacza wobec przedmiotu badań. Poznanie nie może być ciągiem doznań, ale ma być dokładnie zaplanowanym procesem mającym początek i koniec. W środku zaś znajdują się precyzyjnie określone etapy poznawcze (zob. ryc. 1.1). Podstawową czynnością poznawczą jest segmentacja przedmiotu badań. Prowadzi ona do wydzielenia analitycznie niezależnych jego części, tzn. takich, które na gruncie przyjętej metodologii są kategoriami trwale i zawsze, w danym procesie poznawczym, różnymi od siebie. Niezwykle istotnym elementem procesu poznawczego jest dobór kategorii analitycznych. Do procesu poznawczego włączamy tylko te z nich, które dadzą się zoperacjonalizować. Nie rozważamy związków między kategoriami, których nie możemy osadzić w empirii; podobnie nie wszystkie zależności możemy zweryfikować i nie wszystkie przyczyny wykryć.

Proces poznawczy przebiega w obrębie wybranych kategorii i wyjście poza nie jest równoznaczne z zapoczątkowaniem nowego procesu poznawczego.

Zewnętrzny stosunek badacza do przedmiotu badań jest kwint-esencją kartezjańskiego sposobu myślenia. Umożliwia on całościowy ogląd analizowanego fragmentu rzeczywistości społecznej i jego równie całościową ocenę. Wytyczną takiej oceny jest, jak pamiętamy, stałe wątplenie o już wykrytych prawdach i poszukiwanie nowych prawd. Takie nastawienie jest równoznaczne z nastawieniem na całościową zmianę i gotowością do jej przeprowadzenia. a także na poszukiwanie wynalazków, innowacji, racjonalizacji etc.

KARTEZJAŃSKI IDEAL KULTUROWY A PRAKTYKA SPOŁECZNA

Przyjrzyjmy się teraz, jakie pożytki odniosły nauki społeczne i praktyka współdziałania zbiorowego w efekcie upowszechnienia się kartezjanizmu. Dla celów dalszych rozważań przyjmijmy, że kartezjański ideał poznawczy jest zarazem modelem **racjonalnego myślenia**. Jest to racjonalizm analityczny specyficzny dla europejskiego kręgu kulturowego. Analiza społeczna tak jak każda inna polega na analizie sądów o rzeczywistości w kategoriach prawdy albo fałszu. W szczególności wyodrębnienie ze społecznego uniwersum zjawisk o dużej społecznej doniosłości, takich jak władza, i ich analiza jako niesakralnych, za pomocą dwuwartościowej logiki, miała i ma nadal fundamentalne

znaczenie. Typowy dla kartezjanizmu zewnętrzny stosunek badacza do przedmiotu jest równoznaczny z dystansem do rzeczywistości otaczającej. Krytyczny ogląd całości skutkował stawianiem pytań, czy to, co nas otacza, jest dobre czy złe. To z kolei skłaniało do poszukiwania nowych, lepszych, form życia społecznego. Owocowało to utopiami, rewolucjami, ale i powstaniem instytucji demokratycznych. Zauważmy, że opisane wcześniej konfucjanizm i buddyzm takich możliwości nie oferowały. Jeżeli ideałem jest zlanie się podmiotu i przedmiotu badań, nie powstanie dystans wobec otoczenia wystarczający do tego, aby uznać, że efektem poznania powinny być jakieś interwencje w nim i zmiany.

Kartezjanizm odegrał decydującą rolę w ugruntowaniu myśli demokratycznej. Analityczne podejście do oglądu rzeczywistości społecznej ma fundamentalne znaczenie dla zaistnienia demokratycznych form współdziałania ludzi wolnych, opartych na dobrowolnej umowie. Dlaczego jest to takie ważne? Życie człowieka było niegdyś bardzo silnie, obecnie zaś jest słabiej związane z przynależnością do społeczności wspólnotowych, lokalnych, sąsiedzkich czy cechowych, po reformacji pojawiły się różnice przynależności religijnych etc. Właściwy tym czasom kolektywizm skłaniał ludzi do całościowego postrzegania społeczeństwa w kategoriach „moja wspólnota, dobro, solidarność *versus* wszyscy inni obcy”, czyli wrogości. Ponadlokalny charakter miała więź religijna, ale i ona skłaniała do bardzo drastycznego oddzielania swoich i obcych, wiernych od niewiernych. Podobny sposób postrzegania rzeczywistości społecznej pozostaje typowy dla niektórych współczesnych, świeckich wspólnot ideologicznych. Typowym przykładem jest nacjonalizm, który „swoim” przypisuje wszystko, co dobre, obcym zaś samo złó. Szczególnie duże znaczenie miały wspólnoty rodowe i właściwy im kolektywizm poznawczy skłaniający do wartościowania społecznego uniwersum w kategoriach ród – swoi, dobrzy *versus* nieród – obcy, źli. Ten wzajemny brak zaufania ludzi zamieszkujących obok siebie uniemożliwiał zawiązanie się współdziałania opartego na wolnych umowach. Jakikolwiek wysiłek zbiorowy zawsze wymagał wyraźnej i mocnej władzy zwierzchniej.

Duże znaczenie dla uporządkowania myślenia o codzienności miała laicyzacja procesu poznawczego polegająca na oddzieleniu zamysłów boskich od stosowanego kryterium prawdy. Orzekanie o prawdzie albo

falszu stało się wyłączną domeną umysłu ludzkiego stosującego powtarzalne i powszechnie znane sposoby dochodzenia do prawdy. Było to niezwykle ważne dla uporządkowania zasad współpracy zbiorowej. Przekonanie o obowiązku realizacji zamysłu boskiego wobec spraw ziemskich jest szczególnie narażone na działanie nieprzewidywalne i chaotyczne, także w warunkach ugruntowania się indywidualizmu. Wynika to stąd, że zamysł boski bywa odkrywany stopniowo i nie wiadomo, kiedy zostanie danej osobie objawiony. Dlatego dzisiejsza umowa wcale nie jest ostateczna, ponieważ jutro może nastąpić iluminacja i wszystko może się zmienić. Poddanie procesu stawiania celów i zawierania umów kontroli rozumu uprawdopodobniło to, że ludzie posługujący się taką samą logiką dostrzegą podobne cele i podobnie będą je wartościować. Umowy takie można bez obawy poddać nadzorowi osób trzecich również posługujących się zbliżoną logiką. Sprzyja to przewidywalności zachowań i stabilności umów o współpracę zbiorową.

Upowszechnienie się analitycznego podejścia do obserwacji rzeczywistości społecznej umożliwiło odmienne niż do tej pory postrzeganie relacji rodzina *versus* nierodzina. Segmentacja rzeczywistości społecznej na mniejsze lub większe całości pozwoliła na znajdowanie takich dziedzin, w których interesy rodziny własnej były niesprzeczne z interesami innej rodziny lub rodzin. Znajdowanie takich drobnych nawet obszarów zbieżności ułatwiałoby zdefiniowanie wspólnego interesu. Zjawisko to ulegało pogłębieniu, jeżeli towarzyszyła mu kartezyjska umiejętność zewnętrznego spojrzenia na grupę własną i zdanie sobie sprawy z odmienności pozycji w grupie oraz specyfiki pozycji własnej na tle innych. Zapoczątkowało to indywidualizm poznawczy, a potem etyczny. Dopiero co zrodzone przekonanie o wspólnocie interesów ponadrodzinnych w sprawach drobnych było wstępem do zaistnienia kolejnego znaczącego zjawiska.

Konstatacja podobnego interesu musiała skłaniać do przekonania, że partner czy partnerzy są tak samo racjonalni jak my. Jeżeli tak, to mogę od niego/od nich oczekiwać takich samych zachowań jak moje, w dziedzinie objętej podobnym interesem. Są takie korzystne cele, których osiągnięcie wymaga współpracy. Jeżeli tak, to muszę zawrzeć umowę z inną sobą lub osobami i zobowiązać się do wykonania stosownych działań. Ponieważ zależy mi na realizacji celu, to mam wolę

wywiązania się z umowy. Jeżeli partner ma takie same interesy, to również i on myśli podobnie. Mogę zatem oczekiwać, że do wywiązania się z umowy dołoży równie dużo starań jak ja.

Oznacza to, że zachowania innych ludzi w wąskim, na razie, fragmencie rzeczywistości są **przewidywalne**. A to z kolei znaczy, że można mieć do nich zaufanie. **Zaufanie wzajemne wynika tu ze wspólnie podzielanego przeświadczenia, że można z ludźmi współpracować, ponieważ prawdopodobieństwo niedotrzymania umowy przez partnera jest mniejsze niż moje dążenie do wspólnego sukcesu.** W ten sposób kartezjańskie zasady poznawcze sprzyjały przezwyciężaniu lęku przed współpracą ponadrodzinną, wzmacniały emancypację jednostki i przyczyniały się do upowszechnienia się indywidualizmu etycznego.

Uwagi te nie wyczerpują wkładu racjonalności kartezjańskiej w inicjowanie form współdziałania zbiorowego. Aby mogła zaistnieć współpraca zbiorowa, trzeba wcześniej przedyskutować zgłoszone propozycje i uzgodnić wspólne cele. W trakcie realizacji takich ustaleń podstawową sprawą jest zdefiniowanie wspólnych kryteriów oceny prawdy, czyli tego, kto ma rację, a kto nie.

W opisanym wcześniej myśleniu spontanicznym kryteria prawdy są płynne i rację może mieć zarówno ten, kto głośniejsz mówi, jak i ten, kto lepiej trafi do emocji słuchaczy, albo ten, kto argumentuje górnolotnie lub kwiecistie. Jednakże takie uzależnienie słuszności od osobowości i nastroju sprawia, że interesy są realizowane przypadkowo i wiele osób nie ma na to szans. W efekcie chęć uczestnictwa w działalności zbiorowej jest bardzo mała.

Myślenie racjonalne zapobiega tego typu chaosowi, ponieważ zawiera relatywnie trwałe kryteria prawdy i utrwalone zasady wnioskowania. Ich upowszechnienie sprawia, że posiadanie racji czy słuszności jest efektem użycia argumentów powiązanych w określony sposób. Niezwykle pomocne w dziele usprawniania współdziałania zbiorowego było upowszechnienie zasad logiki formalnej, a zwłaszcza tego jej działu, który nazywa się rachunkiem zdań. Jest to nauka, która objawia zasady uznawania za prawdziwe lub fałszywe zdań złożonych z dwu stwierdzeń połączonych spójnikiem, np. „lub”, „i”, „jeżeli..., to...”. Prawdziwość lub fałszywość zdania złożonego zależy od prawdziwości lub fałszywości stwierdzeń częściowych i sposobu ich połączenia

– rodzaju spójnika. Dla przykładu połączenie stwierdzeń za pomocą spójnika „i” (koniunkcja) sprawia, że zdanie jest fałszywe, jeżeli tylko jedno ze stwierdzeń jest fałszywe. Z kolei spójnik „lub” powoduje, że aby zdanie było prawdziwe, wystarczy, że tylko jedno stwierdzenie będzie prawdziwe. Na początku XX w. za sprawą Brewera pojawił się nurt konstruktywizmu logicznego, który stanowił połączenie logiki formalnej z wnioskowaniem indukcyjnym (zob. Porębska, Suchoń 1999, s. 35–72). Miało to bardzo duże znaczenie dla rozwoju metod statystycznych w naukach społecznych i wypracowania zasad poszukiwania związków przyczynowych na podstawie rachunku probabilistycznego. Opisanie wyżej zasady logiki formalnej są uniwersalne, co oznacza, że prawdziwość lub fałszywość zdań nie zależy od konkretnej treści, ale od sposobu ich połączenia. Na przykład: „Jan jest wyższy od Andrzeja, a Andrzej od Jacka, zatem Jan jest wyższy od Jacka” zdanie typu: jest prawdziwe niezależnie od tego, czy mówi o wzroście, wadze czy czymkolwiek innym, co da się porównać. Jeżeli np. po słowie „zatem” zawrzemy informację, że Jacek jest wyższy od Jana, to takie zdanie i inne mu podobne będą zawsze fałszywe (zob. Wehler 1998, s. 51 i nast.).

Jeżeli powyższe uwagi potraktujemy jako metaforę ewolucji racjonalnego myślenia „od Kartezjusza do rachunku zdań”, to nie sposób nie zauważyć, że mamy tu do czynienia ze stałym eliminowaniem spontanicznego myślenia i trwałą tendencją do opanowania chaosu intelektualnego. Ten ostatni proces odbywa się w drodze podporządkowania procesu postrzegania małej liczbie powtarzalnych i dających się upowszechnić reguł. Dla działalności zbiorowej ma to dość duże znaczenie, ponieważ to, czy ktoś ma rację, czy nie, może być ocenione za pomocą kryteriów logicznych znanych (potencjalnie) każdemu uczestnikowi procesu ustalania celów współdziałania. Jeżeli te oczekiwania są spełnione, to możemy mówić o **modelu idealnym racjonalnego ustalania celów współdziałania zbiorowego**. Model opisuje sytuację, w której każdy uczestnik współdziałania ma **równe szanse w procesie tworzenia celu wspólnego**, czyli takie same jak inni uczestnicy szanse na to, czy i w jakim stopniu jego interesy zostaną uwzględnione. Te równe szanse wynikają stąd, że posiadanie racji jest funkcją poprawnego zastosowania zasad logiki do argumentacji, a zasady te są każdemu znane i każdy może je odnieść do

argumentacji własnej. W takiej sytuacji liczba osób potencjalnie skrzywdzonych i niezadowolonych z braku możliwości realizacji interesów będzie relatywnie najmniejsza. Tym samym spełnienie opisanych wyżej warunków gwarantuje, że liczba osób skłonnych do współdziałania zbiorowego będzie relatywnie największa.

Ugruntowywanie się zasad racjonalnego ustalania celów jako wzoru kulturowego jest równoznaczne z zaistnieniem powszechnego przekonania, że ocena słuszności argumentów opiera się na kilku powszechnie znanych i stosowanych zasadach logicznych. Jeżeli znamy te zasady i wiemy, że inni się do nich stosują, to zachowania innych ludzi stają się przewidywalne, nie tylko w wąskim zakresie interesu wspólnego, lecz także w odniesieniu do szerszego spektrum rzeczywistości społecznej. Przewidywalność zachowań innych ludzi daje nam kontrolę nad nimi, w tym sensie, że mniej więcej wiemy, jak się zachowają w trakcie realizacji wspólnego projektu. Przewidywalność poprzedza zaufanie wzajemne i współpracę zbiorową.

KARTEZJAŃSKI IDEAŁ KULTUROWY A WSPÓŁDZIAŁANIE ZBIOROWE

Do tej pory zaufanie i skłonność do samoorganizacji traktowano jako efekt rozbieżnych tendencji indywidualizmu albo familocentryczności. Pod koniec lat 80. XX w. w trakcie badania małych miast udało się autorowi zaobserwować, że silne identyfikacje jednostek z rodziną przeciwdziałają przejawianiu aktywności pozarodzinnej, a więc samoorganizowaniu się (zob. Hryniewicz 1990). Podobne stanowisko zajmuje w tej sprawie Fukuyama (1997), który porównując społeczeństwo chińskie i japońskie, stwierdza, że w Japonii więzy rodzinne są słabsze niż w Chinach i dlatego w Kraju Kwitnącej Wiśni jest więcej różnego typu stowarzyszeń ponadrodzinnych. Po głębszym przyjrzeniu okazuje się jednak, że teza ta nie grzeszy uniwersalizmem. Istnieją bowiem takie środowiska, w których więzy rodzinne są bardzo nietrwałe i identyfikacje z rodziną bardzo słabe, a stowarzyszeń ponadrodzinnych jest relatywnie mniej niż w środowiskach, gdzie rodziny są wyraźnie trwalsze. Dobrym przykładem służą tu Afroamerykanie w USA, których rodziny są bardzo nietrwałe, a stowarzyszeń jest tam wyraźnie mniej niż wśród ludności środkowego zachodu Stanów Zjednoczonych, gdzie

rodziny są bardziej trwałe i występują silniejsze identyfikacje z nimi. Oznacza to, że istnieją inne czynniki o większej sile sprawczej niż indywidualizm. Jednym z nich jest opisana wyżej kartezjańska racjonalność analityczna, która stanowi konieczny i zarazem wstępny czynnik współdziałania ludzi wolnych na bazie umów. Brak tego typu kompetencji intelektualnych nie przekreśla oczywiście możliwości współdziałania zbiorowego, ale odbywa się ono w innych formach niż samoorganizacja i wolne umowy. Niskie umiejętności sprecyzowania celów współdziałania i ich poprawnego logicznie przedyskutowania sprawiają, że konieczna jest nadrzędna instytucja lub osoba, która odgórnie określi te cele i podział pracy. Próby samoorganizacji, bez pośrednictwa odgórnego rozjemcy, prowadzą do chaosu i rozpadu grupy.

Z dotychczasowych analiz wynika, że kultura grupowa wiąże się z samoorganizacją społeczną na kilka sposobów. Pierwszy wymiar to kolektywizm *versus* indywidualizm. Kultury nastawione kolektywistycznie są na ogół familocentryczne albo klanowe i dążą do ograniczenia aktywności pozarodzinnej na rzecz kultywowania więzi rodzinnej. Kultury nastawione indywidualistycznie zawierają mniej takich ograniczeń.

Drugi wymiar prowadzi do wyróżnienia kolejnych dwu rodzajów społeczeństw. Pierwsze to takie, które **realizują kartezjański ideał kulturowy**, drugie nastawione są na bardziej spontaniczne poznawanie rzeczywistości. Typowe społeczeństwa „kartezjańskie” usytuowane są w Europie, Australii i obu Amerykach, z tym że ugruntowanie kartezjańskiego ideału kulturowego w Europie Wschodniej i Ameryce Łacińskiej wydaje się nieco słabsze. Społeczeństwa „niekartezjańskie” ułożone są w Azji i Afryce.

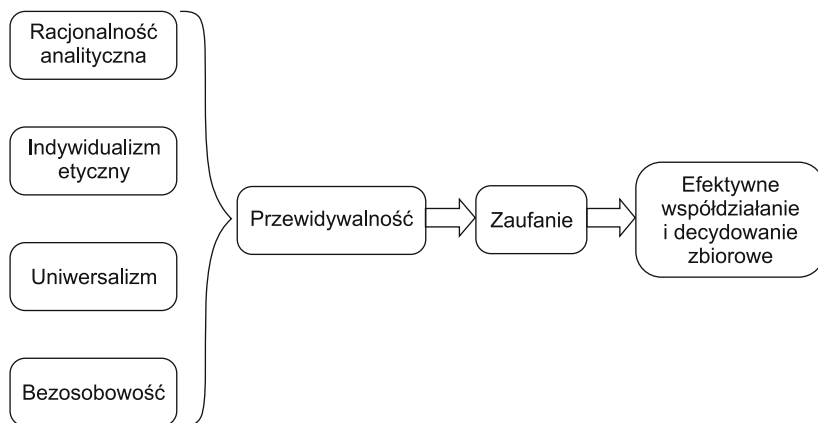
Patrząc na mapę polityczną świata, bez trudu dojdziemy do wniosku, że społeczeństwa „kartezjańskie” są lepiej przystosowane do demokracji. Społeczeństwa takie silnie regulują i wręcz ograniczają spontaniczność intelektualną, zarazem jednak ich uczestnicy cieszą się bardzo dużą wolnością behawioralną. Mogą głosić dowolne poglądy, zakładać dowolne partie, realizować odmienne normy obyczajowe, a mimo to nie potrzebują odgórnych dyrektyw i odgórnej koordynacji, gdy trzeba coś wspólnie przeprowadzić. Osiągają to dzięki samoorganizacji. Mimo pozornego chaosu społeczeństwa „kartezjańskie” są lepiej zorganizowane niż takie, w których dowolności behawioralnej jest

znacznie mniej. **Dzieje się tak dlatego, że kartezjanizm uregulował i zorganizował sposób myślenia wokół kilku zasad**, dzięki czemu indywidualne produkty myślowe nie odbiegają od siebie nazbyt daleko. Mało zasad oznacza mały rozrzut efektów końcowych procesu myślenia. Dlatego dość łatwo można znaleźć wspólny mianownik między poglądami i ideami i łatwo uzgodnić wspólne działanie. **Warunkiem trwałej demokracji jest dyscyplina intelektualna uczestników współdziałania zbiorowego**. Mało wolności intelektualnej, ale za to dużo behawioralnej.

Spółeczeństwa relatywnie silniej dopuszczające spontaniczne myślenie i metafizykę codzienną nie dają swoim uczestnikom tak dużo wolności behawioralnej, a raczej świadomie ją ograniczają. Nie może być inaczej, dlatego że spontaniczność intelektualna uniemożliwia znalezienie wspólnego mianownika między końcowymi efektami procesu myślenia o rzeczywistości. Utrudnia to samoorganizację i wymusza konieczność odgórnego nakazywania i kontrolowania współdziałania zbiorowego.

Na ogół jest tak, że społeczeństwa kolektywistyczne są zarazem bardziej „metafizyczne”, natomiast te indywidualistyczne częściej realizują kartezjański ideał kulturowy.

Zaprezentowany niżej schemat stanowi podsumowanie dotychczasowych analiz (ryc. 1.2).



Rycina 1.2. Schemat czynników sprawczych współdziałania zbiorowego

Źródło: opracowanie własne.

Najważniejsze wzory kulturowe umożliwiające współdziałanie zbiorowe poprzez samoorganizację to: **racjonalność analityczna, indywidualizm etyczny, bezosobowość, uniwersalizm, przewidywalność i zaufanie**. Etyczny indywidualizm polega na przyznawaniu pierwszeństwa zobowiązaniom zawartym osobiście przed zobowiązaniami wynikającymi z przynależności grupowej, które nie istniały w momencie zawierania umowy, a które potencjalnie mogą się pojawić. Przeciwnieństwem jest kolektywizm, w którym czyjeś zobowiązania wobec grupy dominują nad wszystkimi innymi umowami zawartymi przez tę osobę.

Racjonalność analityczna prowadzi do uznania, że ocena słuszności argumentów opiera się na kilku powszechnie znanych zasadach **logiki formalnej**. Zdanie jest prawdziwe albo fałszywe niezależnie od tego, kto je wypowiada. Przeciwnieństwem jest irracjonalizm oparty na logice substancjalnej. **Logika substancjalna** polega na tym, że prawda jest funkcją treści zdania (jego substancji), czyli zdanie jest uznawane za prawdziwe zależnie od statusu jego autora albo od tego, jak treść zdania ma się do interesów lub nastroju danej osoby bądź grupy. To samo zdanie raz może być prawdziwe, a kiedy indziej fałszywe.

Uniwersalizm polega na usiłowaniu wyznaczenia, możliwie niewielu, powszechnie akceptowanych, zasad ogólnych, które stanowią punkt odniesienia w rozstrzyganiu sporów czy dyskusji. Racje przyznaje się pogładowi najlepiej przystającemu do zasady ogólnej. Uniwersalizm jest odwrotnością i dopełnieniem racjonalności analitycznej. Umożliwia scalanie wielu poglądów indywidualnych w jedną nadrzędną ideę. W ten sposób sprzyja przewidywalności zachowań, a także ułatwia przystosowanie zbiorowości do współdziałania na bazie nowych interesów, poglądów, idei etc. Nowe interesy są dzielone na drobne części, znajdowane są nowe podobieństwa i ustalane są nowe zasady ogólne.

Bezosobowość polega na umiejętności oddzielenia osobowości, psychiki i emocji od dyskutowanego problemu oraz na oddzieleniu cech osobowości partnerów od głoszonych przez nich poglądów. Dyskutuje się o treści zdań, a nie o cechach osobowości ich autorów. Posługiwanie się logicznymi argumentami, bezosobowość i indywidualizm etyczny sprzyjają przewidywalności zachowań wzajemnych. Przewidywalność z kolei zwiększa poczucie bezpieczeństwa, sprawia,

że nieoczekiwane wrogi zachowania się nie pojawią i w ten sposób wzmacnia wzajemne zaufanie.

Zaufanie wiąże się z przekonaniem, że inni ludzie kierują się takimi samymi zasadami moralnymi jak nasze i są skłonni włożyć tyle samo starań i wysiłku w dotrzymanie zobowiązań czy w realizację uzgodnionego planu, ile my sami byśmy włożyli. Zaistnienie takiego przekonania wydatnie zmniejsza ryzyko związane z kooperacją i sprzyja wzrostowi skłonności do wspólnego działania.

OGRANICZENIA MOCY SPRAWCZEJ KARTEZJAŃSKIEGO IDEAŁU KULTUROWEGO DLA WSPÓŁDZIAŁANIA ZBIOROWEGO

Do udanego współdziałania trzeba udanego porozumiewania się co do celów wspólnych działań. Nie zawsze jednak jest tak, że precyzyjne operowanie nazwami przedmiotów, dokładne rozpoznanie rzeczywistości i sprawne posługiwanie się logiką prowadzą do udanej kooperacji. Dzieje się tak dlatego, że słowa nabierają znaczenia wtedy, gdy są odniesione do innych niezwerbalizowanych treści. Słowa nabierają znaczenia w następstwie ich połączenia z podświadomymi skojarzeniami i równie podświadomą wiedzą zbiorową. Zobaczmy, jak problem ten jest rozważany na gruncie filozofii społecznej. Jak pisze Jürgen Habermas, zrozumienie intencji zależy nie tylko od powiązania słów z ich desygnatami. Pełne zrozumienie przekazu jest możliwe tylko wtedy, gdy partnerzy osadzają słowa w tak samo rozumianym kontekście znaczeniowym.

Ta fundamentalna, stanowiąca ukryte podłoże wiedza, która musi milcząco dopełniać znajomość warunków akceptowalności językowo standaryzowanych wypowiedzi, aby słuchający mógł zrozumieć ich dosłowne znaczenie, odznacza się osobliwymi właściwościami: jest to wiedza niewyartykułowana *explicite*, której nie można przedstawić w skończonej liczbie zdań orzekających: jest to wiedza ustrukturyowana holistycznie, której elementy nawzajem do siebie odsyłają: jest to wiedza, która o tyle jest w naszej dyspozycji, że nie możemy jej sobie na życzenie uświadomić oraz podać w wątpliwość. Jeżeli mimo wszystko filozofowie podejmują taką próbę, to owa wiedza objawia się w postaci zdroworozsądkowych pewników (Habermas 1999, s. 552).

Rzadko się zdarza, aby filozoficzne dociekania znajdowały bezpośrednie praktyczne zastosowanie i to w dość odmiennym kontekście

kulturowym. A tak jest w przypadku cytowanego tu fragmentu teorii działania komunikacyjnego. Oto bowiem japońscy badacze zarządzania japońskimi fabrykami stwierdzają, że

wiedza wyrażona w słowach i liczbach stanowi zaledwie wierzchołek góry lodowej (...) wiedza ukryta (...) jest trudna do sformalizowania i może być ujmowana w dwu wymiarach (...) technicznym i poznawczym – schematów, modeli mentalnych, przekonań i spostrzeżeń, zakorzenionych tak głęboko, że uznaje się je za oczywiste (Nonaka, Takeuchi 2000, s. 25).

Jak widzimy, idee filozoficzne znajdują zastosowanie do analizy porozumiewania się ludzi w trakcie współdziałania gospodarczego. Badania filozoficzne mają zatem potencjał doskonalenia praktyki gospodarczej. Słowa opisujące cele, formy współdziałania i ich zakres są rozumiane tak samo tylko wtedy, gdy ludzie je wypowiadający dysponują taką samą podświadomą wiedzą zbiorową. Współdziałanie gospodarcze tylko wtedy jest w miarę płynne, gdy osadzone jest w tych samych archetypach, wartościach i symbolach kulturowych², czyli wtedy, gdy jest realizowane przez ludzi tej samej kultury (wspólna kultura = wspólna wiedza ukryta).

Zastanówmy się teraz, jak możemy wykorzystać te prawidłowości do naszych analiz. Przyjrzyjmy się nieco bliżej współdziałaniu gospodarczemu. Współdziałanie to scalanie wysiłków co najmniej dwu osób, które może być realizowane kilkoma metodami: **rozkazu** („przesuń w prawo”), **konsultacji rozkazodawczej** („policz przedmioty, a ja powiem ci, co masz zrobić”), **konsultacji** (bez rozkazu zgłaszam kierownikowi, co widzę, i pytam, co mam zrobić), **współuczestnictwa** („zastanówmy się, co mamy zrobić”). Gdy ludzie wykonują pracę taśmową, kierownik i wykonawca nie muszą sięgać do wspólnej wiedzy ukrytej, żeby porozumieć się co do dobrej realizacji zadań.

Sprawa się komplikuje, gdy współdziałanie przybiera postać złożonych operacji na symbolach i ideach. Kiedy układa się hasło reklamowe, opracowuje strategię przedsiębiorstwa czy gminy albo sporządza ekspertyzę – nie ma możliwości zaprogramowania zachowań

² Czytelnik zechce zwrócić uwagę, że nie chodzi tu o proste uzgodnienia typu: „zamieć”, „przyniosę”, „zakręć”, „wyłącz”, a o takie wydarzenia, jak ustalanie celów przedsiębiorstwa, jego wielkości, własności (czy ma być rodzinne czy ponadrodzinne), sposobu podziału zysku na konsumpcję i inwestycje itp.

uczestników takich przedsięwzięć. Wyprowadzamy stąd wniosek, że im bardziej złożona jest materia współdziałania, tym bardziej musi ono być oparte na konsultacjach albo współuczestnictwie, te zaś wymagają dość złożonych zachowań komunikacyjnych. Im bardziej złożony jest proces komunikacyjny, tym silniej osadzony być musi w „wiedzy ukrytej”. Im bardziej złożone jest współdziałanie, tym silniej dobre porozumienie i skuteczność wiążą się zatem z podobieństwem kulturowym jego uczestników. Prawdliwość ta pomoże nam rzucić nowe światło na zjawiska niechęci do współdziałania z ludźmi innych kultur sprawiające wrażenie rasistowskich uprzedzeń. Dość często nie chodzi tu jednak o rasizm, ale o to, że ludziom niemającym takiej samej „wiedzy ukrytej” trzeba w większym stopniu objaśniać to, co na gruncie naszej kultury jawi się jako oczywiste. Pochłanianie to czas i wysiłek, a tego nikt nie lubi. Tak więc nie rasizm, ale racjonalizm kalkulacyjny, o którym Max Weber (2004) pisał, że jest wyróżnikiem cywilizacji europejskiej, odpowiada za znaczną część zjawisk określanych mianem segregacji kulturowej czy społecznej. Jeżeli uczestnicy współdziałania są kulturowo zróżnicowani i nie dysponują taką samą „wiedzą ukrytą”, to możemy cel wspólny przełożyć na rozkazy, czyli precyzyjne programy zachowań, ale tylko wtedy, gdy współdziałanie cechuje niski poziom złożoności.

KARTEZJANIZM A OSOBOWOŚĆ

W trakcie lektury dotychczasowych rozważań można było zaobserwować, jak ukształtowała się i upowszechniła kartezjańska epistemologia i jak oddziałuje ona na struktury myślowe, ukierunkowuje sposób postrzegania i nie dopuszcza, aby postrzeganie i analiza otoczenia wykraczały poza ustalone ramy. W trakcie dalszych rozważań warto pokazać, jaki jest kulturowy mechanizm utrwalenia się tych tendencji na poziomie osobowości. W tym celu dokonana zostanie swobodna interpretacja koncepcji osobowości Sigmunda Freuda. Jest ona użyteczna z racji dość dobrego i klarownego powiązania czynników biologicznych, intelektualnych i moralnych. Powiązanie to odwzorowuje koncepcja osobowości Freuda.

Osobowość składa się z trzech elementów: id, ego i superego, będących produktem rozwoju filogenetycznego. Co to znaczy, że na dzisiejszy stan naszych osobowości składają się przeżycia ludzkości

od początku wyłonienia się człowieka jako gatunku? Zobaczmy, w jaki sposób trajektoria przeżyć zbiorowych przekładała się na indywidualne skłonności. Podobnie jak np. koncepcja Thomasa Hobbesa, także Freudowska wizja dziejów ludzkości wyróżnia w nich dwa stadia: pierwotne – zwierzęce, i stadium kultury. W stadium pierwotnym ludźmi kierują instynkty, czyli pierwotne popędy unikania wysiłku i cierpień, a szukania przyjemności. Brak jakichkolwiek ograniczeń sprawia, że popędy kazirodzkie, mordercze czy ludożercze są dość silnie upowszechnione. Wraz z przechodzeniem do stadium kultury popędy te ulegały jednak frustracji. Przez pojęcie kultury Freud (1992, s. 10) rozumie fakty niebiologiczne, czyli wiedzę, środki zaspokojenia potrzeb i urządzenia. Kultura jest tu tożsama z tym, co współcześnie określamy mianem zarówno kultury, jak i cywilizacji. Kultura to wartości i symbole, a cywilizacja to dorobek materialny. Kultura rozwijała się niezależnie od jednostek i przeciwstawiała się im, żądając wyrzeczenia się wskazanych wyżej mrocznych popędów i innych im podobnych. Znaczną rolę w tym procesie odgrywała religia (ibidem, s. 7–55).

Stadium kultury jest równoznaczne z daleko zaawansowanym procesem represji instynktów do podświadomości. Kultura oznacza relatywnie wysoki poziom osiągnięć cywilizacyjnych oraz struktury organizacyjne, dzięki którym „życie ludzi stało się różne od życia zwierzęcych przodków”. Kultura służy dwu celom: obronie przed naturą i regulowaniu stosunków między ludźmi (ibidem, s. 79). Regulacja ta polega na tym, że na znaczeniu tracą instynkty i doraźne zachcianki, a coraz większą rolę odgrywają utrwalone wzory zachowań, uzgodnienia, umowy etc.

Działalność ludzka łączy się z wydatkowaniem energii psychicznej, której ilość jest ograniczona. Stłumione popędy ulegają sublimacji, uwzniośleniu, co sprawia, że relatywnie więcej energii psychicznej może być poświęcone na wysiłek intelektualny i twórczość artystyczną. Ta ostatnia jest bardzo wyraźnym przykładem sublimacji (uwznioślenia) popędu seksualnego. Tłumienie instynktów i dążeń do natychmiastowej gratyfikacji sprawia, że kultura może być traktowana jako źródło zarówno cierpień, jak i korzyści. Kultura zamienia szczęście na bezpieczeństwo (ibidem, s. 97).

Wraz z postępowaniem procesów akulturacji ludzkości popędy seksualne i agresywne zostają „zamknięte” w podświadomości, czyli w id. Wytworem kultury oraz właściwych jej nakazów i zakazów

moralnych jest superego. Stanowi ono odwzorowanie działalności rodziców i wychowawców m.in. szkolnych, którzy kształtują i nadzorują czyny jednostki we wcześniejszych fazach jej życia. Z czasem nakazy zewnętrzne ulegają internalizacji, co powoduje, że zgodność zachowań z nimi jest traktowana jako przymus wewnętrzny. Niekiedy nakazy te określa się mianem sumienia. Superego służy temu, aby zachowania jednostki były zgodne z wzorami i normami kulturowymi. Id i superego znajdują się w stałym konflikcie – id pcha człowieka do pogoni za natychmiastową gratyfikacją, a superego nadzoruje, czy metody osiągania przyjemności są zgodne ze standardami kulturowymi.

Między biologicznym id i kulturowym superego ulokowane jest ego. „Ego rządzi aparatem myślenia i unerwieniem mięśniowym” (Freud 1967, s. 213). Jeżeli id stawia żądanie erotyczne lub agresywne, ego uruchamia odpowiednie działanie w celu realizacji oczekiwań id. Zaspokojenie popędu ego odczuwa jako przyjemność. Może się jednak zdarzyć, że wobec danego sposobu zaspokojenia popędu superego wysunie zastrzeżenie, np. dlatego, że będzie on niemoralny albo bezprawny. Jeżeli ego zrezygnuje z zaspokojenia, to z jednej strony odczuwa frustrację, ale z drugiej – posłuszeństwo nakazom superego jest źródłem dumy z wierności nakazom sumienia i kultury (ibidem, s. 214 i nast.). Podleganie nakazom superego to nie tylko sublimacja popędu płciowego w sztukę i agresji w sport. Chodzi tu o codzienne zachowania, takie jak dotrzymanie terminu. Id dyktuje, że robi się coś wtedy, gdy będzie do tego stosowny nastrój, albo wcale, superego zaś, że trzeba się przemóc i wywiązać, zrezygnować z kaprysu i zachcianki na rzecz odległych w czasie, ale bardziej wartościowych celów. Id może sugerować, że nie warto pracować, bo pensja jest niewiele większa od zasiłku, ale superego dyktuje, że „tak się robi” i w ten sposób osiąga się szacunek. Możemy przyjąć, że odwzorowaniem człowieka jako osoby cielesnej i intelektualnej jest ego. Jest to „świadomość zamknięta w ciele” (Giddens 2001, s. 79). Warto wspomnieć o stałych, codziennych tendencjach neurotycznych u osób, u których relacje między id i superego są odczuwane jako nazbyt silnie krępujące spontaniczność. W sytuacji utrwalenia się tego typu konfliktów wewnętrznych dochodzi do neurotyzacji osobowości, która adaptuje się do wymogów kultury w taki sposób, że ich realizacji towarzyszy słabo ukryty lęk. I tak np. lęk, nienawiść i poczucie niższości mogą być przyczyną pogoni

za władzą, prestiżem i posiadaniem. Motywy te i im podobne, jakkolwiek silnie zabarwione neurotycznie, mogą być traktowane jako siły sprawcze kapitalizmu i w ogóle rozwoju gospodarczego. Na przykład neurotyczny lęk przed nędzą skłania do oszczędności i powiększania stanu posiadania. Inny częsty sposób neurotycznego przystosowania wyraża się w przymusie współzawodnictwa (zob. Horney 1999). Mamy tu zatem do czynienia z zachowaniami, bez których nie byłoby kapitalizmu i rozwoju gospodarczego, takimi jak: akumulacja kapitału, inwestycje i konkurencja.

Na podstawie tego krótkiego omówienia widać dość wyraźne analogie między wpływem kartezjanizmu na intelekt a wpływem kultury na osobowość. W obu przypadkach istotne są ograniczanie spontaniczności oraz ukierunkowanie moralne i intelektualne.

Wcześniej przywołany został przykład spontanicznego myślenia dwu chłopów z polsko-białoruskiego pogranicza. Zauważmy, jak bardzo ich myśl swobodnie szybująca między rzeką, porami roku, krowami i niebem przypomina spontaniczność id, która gdy nie jest skrępowana przez superego, pcha nas ku coraz to nowym kaprysom i zachciankom, nie zważając na to, co dobre, a co złe, co cnotliwe, a co grzeszne. To, że superego kształtuje zachowania, jest dość oczywiste. Ale co to znaczy kształtować zachowania? Otóż chodzi tu o analizę otoczenia, znalezienie przedmiotów zaspokajających popęd (katektycznych), rozpoznanie norm moralnych mających zastosowanie w danej sytuacji i wybór stosownych zachowań. Zwróćmy uwagę na sformułowanie „analiza otoczenia”. Oznacza ono rozpoznanie obiektów otaczających, poklasyfikowanie ich, określenie relacji między nimi, znalezienie związku między własną potrzebą a obiektami etc. Te czynności intelektualne to nic innego jak zastosowanie logiki do analizy otoczenia. Jak pamiętamy, logika stosowana to wytwór kulturowy, kartezjanizm raczej nie powstałby na gruncie buddyjskim. Kształtowanie konkretnych zachowań jest zatem owocem nierozzerwalnego związku moralności i logiki. Trzeba więc przyjąć, że **racjonalność analityczna** jest elementem superego, ludzi ukształtowanych w europejskim kręgu kulturowym, w takim samym stopniu jak indywidualizm etyczny. W ten sposób, odwołując się do kategorii psychoanalitycznych, wykazaliśmy zasadność posługiwania się kategorią „osobowości europejskiej”. Na zakończenie tych uwag odnotujemy, że tak jak zachowanie cnotliwe jest

powodem do dumy, tak i piękne użycie myśli jest źródłem satysfakcji. Zobaczymy teraz, w jaki sposób rozprzestrzenił się kartezjański racjonalizm analityczny. Nie ulega wątpliwości, że początkiem tej ekspansji było oświecenie.

W Polsce, jakkolwiek zmagano się z napływem cudzoziemszczyzny i broniono tożsamości, były to, jak pisze Jedlicki (2002, s. 50 i nast.), spory w obrębie tego samego kręgu kulturowego. Szczególnie doniosłe znaczenie dla recepcji racjonalności analitycznej miało przejmowanie, adaptowanie i kopiowanie różnego typu konstytucji, kodeksów i regulacji prawnych. Dokumenty te oparte na logice kartezjańskiej regulowały postępowanie codzienne i zmuszały do zapoznania się z tą logiką i i opanowania jej pod rygorem niemożności załatwienia codziennych spraw życiowych. I tak np. kodeks napoleoński, regulując stosunki własnościowe, zmuszał każdego nawet analfabetę do opanowania właściwej mu logiki, jeżeli chciał on zrobić cokolwiek ze swoją własnością. Racjonalizm analityczny przekazywany jest także przez instytucje oświatowe, czasami przez literaturę czy niektóre mass media, stając się elementem superego.

Wkomponowywanie w osobowość zasad racjonalizmu analitycznego jest równoznaczne z akulturacją głównego nurtu filozofii europejskiej i nauk społecznych, a w każdym razie tej ich części, która stanowiła intelektualne zaplecze demokracji i, z różnymi zastrzeżeniami, gospodarki rynkowej. Nie przebiegało to oczywiście bez zakłóceń. Racjonalizm analityczny jest nie mniejszym gwałtem na spontaniczności umysłowej niż normy moralne nad popędami.

Pierwszym bodaj buntem przeciwko racjonalizmowi był XIX-wieczny romantyzm z właściwym mu eksponowaniem spontanicznego myślenia. Znacznie później, w latach 60. i 70. XX w., mieliśmy do czynienia z interkontynentalnym ruchem kontrkulturowym, który stanowił wręcz podręcznikowy przykład buntu i częściowego zwycięstwa id nad superego. Chodzi tu o tzw. rewolucję seksualną, która w dość ascetycznych krajach protestanckich, takich jak Dania i Szwecja, miała bardziej widowiskowy przebieg niż w mniej rygorystycznych krajach katolickich: Włoszech, Francji, Hiszpanii.

Wspomniana wcześniej obietnica bezpieczeństwa danego przez kulturę w zamian za szczęście oferowane przez id jest dość zawodna, co staje się szczególnie widoczne na płaszczyźnie intelektualnej.

Właściwy kartezjańskiemu ideałowi kulturowemu rygoryzm intelektualny narzuca na umysł bardzo silne ograniczenia. Ogranicza ekspresję, odgórnie kawałkuje osobowość na rozum i psychikę, narzuca umysłowi określone ścieżki i zmusza do zaniechania innych. Dla niektórych osób ograniczenia te są nazbyt silne i mogą prowadzić do stanów chorobowych, takich jak wcześniej opisane symptomy paranoidalne lub jakiegokolwiek inne. Kartezjanizm otwiera nowe horyzonty, ale także rodzi zagrożenia. Już w latach 30. XX w. na gruncie socjologii wiedzy sformułowano postulat syntezy holistycznego myślenia właściwego kulturze azjatyckiej i analitycznego właściwego kulturze europejskiej (zob. Scheler 1990). Nieco później przedstawiciele tzw. psychoanalizy kulturowej zauważyli immanentny związek między segmentacją umysłu a niektórymi symptomami chorób, które określamy mianem psychicznych. Sformułowano zasady terapii polegające na zastosowaniu treningu intelektualnego wzorowanego na buddyzmie zen. Holistyczne, płynne myślenie, nastawione na niezakłócony barierami logiki przepływ wrażeń, może być lekarstwem dla umysłów zmęczonych racjonalizmem analitycznym (zob. np. Fromm, Suzuki, De Martino 2000). Sądzić można, że opisane wcześniej i odpowiednio opracowane przez psychoanalityków wzorce myślowe z polsko-białoruskiego pogranicza również mogłyby być wykorzystane w seansach terapeutycznych.

PRZYSZŁOŚĆ KARTEZJAŃSKIEGO IDEAŁU KULTUROWEGO. POSTMODERNIZM I DRUGA MODERNIZACJA

Pod koniec XX w. został zapoczątkowany nowy prąd ideowy określony mianem postmodernizmu. Najpierw w architekturze i sztuce, potem zaś w filozofii i naukach społecznych rozpoczęła się kontestacja idei i metodologii modernistycznej będącej intelektualnym zapleczem cywilizacji przemysłowej. Rzadko który kierunek intelektualny nastroczał tylu trudności w zdefiniowaniu właściwej mu epistemologii i ontologii. Być może nieokreśloność, eklektyzm i rozbieżności czy odmienności przekazów intelektualnych jego przedstawicieli wynikają z tego, że źródła postmodernizmu tkwią w dość ezoterycznych dziedzinach, takich jak krytyka literacka, film, teatr, malarstwo czy specyficzne skrzyżowanie nauki i sztuki w postaci architektury. Za punkt wyjścia do dalszych rozważań przyjmijmy konstatację Jerzego Szackiego (2002,

s. 913 i nast.), że postmodernizm jest reakcją i krytyką wszystkich tych zasad epistemologicznych i ontologicznych, które uformowały się w naukach społecznych w trakcie oświecenia lub jako jego kontynuację, określane mianem modernizmu. Postmodernizm jest zatem analizą krytyczną sposobu uprawiania nauk społecznych i krytyką instytucji społecznych.

Metodologia modernistyczna opierała się na przekonaniu, że wyniki coraz to nowych badań prowadzą do kumulacji wiedzy i dają możliwość tworzenia praw uniwersalnych. Prawa te są podstawą działalności praktycznej, a ta z kolei tworzy nowe urządzenia lub formy współdziałania zbiorowego, które czynią życie ludzi lepszym. O ile modernizm zawierał projekty zmian pożądaných w postaci budowy „królestwa” wolności czy sprawiedliwości społecznej, tworzenia cywilizacji pokoju, wspólnej Europy, dążenia do postępu gospodarczego etc., o tyle postmoderniści uznają tego typu działalność za bezsensowną. Bezsens wynika z dwu powodów. Pierwszym jest zakwestionowanie celowości tworzenia praw ogólnych i jednolitych metod badawczych. Drugim – przekonanie o niemożności gromadzenia wiedzy intersubiektywnej z racji ludzkich ograniczeń poznawczych. Ludzie postrzegają świat przez pryzmat swojego społecznego usytuowania i swoich interesów, a także relacji władzy, w jakich uczestniczą. Również wyniki badań naukowych i teorie na nich oparte nie mają wiele wspólnego z „prawdą”, ponieważ nauka jest nastawiona na odpowiadanie na pytania stawiane przez tych, którzy ją finansują. I dlatego wykrywana w badaniach naukowych „prawda” jest prawdą grup mających władzę i pieniądze, a nie wszystkich ludzi.

Jak widać, mamy tu do czynienia z dość daleko idącym zakwestionowaniem sensowności kartezjańskiego ideału kulturowego w połączeniu z przekonaniem o niecelowości jego stosowania we współczesnych naukach społecznych. Warto dodać, że krytyka kartezjanizmu nie jest wyłącznie domeną badaczy ponowoczesności. W rozdziale 14 tej książki opisano krytyczną analizę kartezjanizmu inspirowaną prawosławnymi wątkami zawartymi w rosyjskiej myśli filozoficznej.

Trzeba zauważyć, że obserwacja współczesnych procesów gospodarczych i społecznych dostarcza wielu przykładów mówiących o tym, że uniwersalne prawa okazują się zawodne, jak prawo popytu i podaży na rynku ropy naftowej (zob. rozdz. 10) czy prawa dotyczące

zmniejszania się wrogości w następstwie intensywnych kontaktów albo prawa uczenia się (zob. rozdz. 9). Nie oznacza to jednak, że należy odrzucić kartezjański ideał kulturowy.

Analizy zmierzające do całościowej oceny współczesności w epoce globalizacji podjęło m.in. konsorcjum badawcze czterech niemieckich uniwersytetów utworzone przez Niemieckie Stowarzyszenie Badawcze. Wnioski z tych badań opisali Ulrich Beck i Christoph Lau (2005). Najważniejszym wnioskiem jest odrzucenie hipotezy mówiącej o tym, że współczesne zachodnie społeczeństwa zmierzają od nowoczesności do ponowoczesności. Na podstawie analiz teoretycznych i empirycznych zrealizowanych w ramach konsorcjum ustalono, że nie ma wyraźnej dystynkcji (przerwy, zerwania, bariery, nieciągłości) między podstawowymi składowymi nowoczesności. Obserwowane zmiany mają charakter ciągły i dlatego bardziej adekwatne jest mówienie o transformacji (zmianach) kluczowych instytucji nowoczesności, takich jak państwo narodowe czy rodzina.

Druga modernizacja dzieli z pierwszą (epoka przemysłowa) tę samą koncepcję racjonalności i optymalności oraz ten sam kontekst instytucjonalny. Prowadzi to do stwierdzenia, że społeczeństwa zachodnie nadal są „nowoczesne” i wchodzi w fazę drugiej modernizacji (ibidem, s. 525 i nast.). Trzeba przyznać, że konstatacje te są lepiej uzasadnione niż koncepcje postmodernistyczne, na ogół operujące kategoriami uniwersalnymi o dużej zawartości emocjonalnej (rozpacz, rozpad, utrata tożsamości, alienacja), które jednak są bardzo słabo osadzone w materiale empirycznym. Niektóre z tych koncepcji zostaną przedstawione w rozdziale 10.

Epoka postindustrialna nie jest więc postmodernizmem, ale kontynuacją modernizacji industrialnej. W ramach drugiej modernizacji można wyróżnić dwa stadia: **refleksywność i refleksyjność** (zob. Beck, Lau 2005). Modernizacja refleksywna to proces niekontrolowanych zmian prowadzących do podkopywania przez społeczeństwo przemysłowe własnych fundamentów (klas, branż przemysłowych, zawodów itp.). Modernizacja wchodzi w stadium refleksyjne wtedy, gdy w społeczeństwie ryzyka zostanie dostrzeżona nieprzewidywalność zagrożeń powodowanych przez rozwój technologiczno-przemysłowy i podjęty namysł nad fundamentami spójności społecznej i podstawami racjonalności. Gdy społeczeństwo samo się określi jako społeczeństwo

ryzyka (zob. rozdz. 10), wtedy wejdzie w stadium modernizacji refleksyjnej (zob. Beck 2009, s. 13 i 21). Jak widać, pierwsze stadium to dolegliwość, natomiast drugie to dolegliwość uświadomiona o zdefiniowanych przyczynach. Przypomina to trochę koncepcję klasy w sobie i klasy dla siebie Karola Marksa, przy czym nie jest to zarzut, a analogia mająca na celu lepsze przybliżenie esencjalnej zawartości obu rodzajów modernizacji.

Co z tego wynika dla kartezjańskiego ideału kulturowego? Epoka postindustrialna to epoka drugiej modernizacji w stadium refleksywnym. Mamy tu do czynienia z coraz większym uzależnieniem ludzi i instytucji od porad ekspertów i od wyników badań naukowych. Rozwój nauki polega na kwestionowaniu dotychczasowych paradygmatów. Ponadto zapotrzebowanie ze strony gospodarki sprawia, że badania mają coraz bardziej szczegółowy charakter (szerzej zob. rozdz. 10).

Pojawienie się kartezjanizmu było nowym etapem w immanentnym ludzkości dążeniu do okiełznania chaosu poznawczego poprzez ustalenie trwałych prawidłowości, do których można się odwołać, kształtując własne zachowania. Kartezjanizm to racjonalne gromadzenie i użytkowanie wiedzy po to, by przetworzyć niepewność na wskazówki postępowania w danej sytuacji. W trakcie ekspansji kartezjanizmu (w epoce XIX-wiecznego pozytywizmu) oczekiwano, że dzięki badaniom i kumulacji wiedzy uda się każdą z dziedzin nauki opisać za pomocą kilku uniwersalnych praw naukowych i dzięki temu wypracować jednoznaczne i bezbłędne wskazówki postępowania, czyli takie, których prawdopodobieństwo sukcesu wynosi jeden. W epoce tej wykrycie prawa uniwersalnego było wstępem do rozciągania go na jak największą liczbę przypadków. W końcu jednak pojawiał się przypadek odmienny, co było interpretowane w kategoriach katastrofy. Przyczyn upatrywano na ogół w ułomnym stosowaniu danego prawa naukowego lub w błędzie ludzkim. Z czasem nowe badania prowadziły do sformułowania nowego prawa ogólnego, na gruncie którego dawna „katastrofa” dawała się wyjaśnić jako normalne następstwo zjawisk, których wcześniej nie znano i nie opisano. Nadal jednak wskazówki postępowania wyprowadzane z coraz to nowych praw ogólnych traktowano jako pewniki.

W epoce drugiej modernizacji coraz bardziej widoczne było, że pozytywistyczna wiara w to, iż poszczególne dziedziny nauki da się

zamknąć w ramach niewielkiej liczby praw ogólnych, okazała się zawodna. Trwa rozwój wiedzy, ale dzieje się to w warunkach jej coraz większego rozdrobnienia. Stopniowo utrwała się pogląd, że należy odrzucić marzenie o „wykryciu pierwszej przyczyny wszystkiego” i doskonalić wiedzę przez coraz lepsze rozpoznanie problemów uznawanych dotychczas za nazbyt szczegółowe. One także mają praktyczne znaczenie ulepszające ludzkie życie. Jedną z cech nowego stanu rzeczy w dziedzinie poznania jest to, że o ile wcześniej pluralizm poznawczy był marginalizowany, o tyle w okresie drugiej modernizacji staje się coraz bardziej zinstytucjonalizowany. To, co kiedyś pozostało na uboczu danej dyscypliny, obecnie staje się ważnym nurtem badań. Wraz z nasileniem się takich zjawisk dyscyplina naukowa dzieli się na części o właściwych im odmiennych regułach. Granice między nowymi subdyscyplinami są płynne. W efekcie w ramach danej dyscypliny są stosowane przemienne odrębne definicje podobnych zjawisk. O granicach subdyscyplin i stosowanych definicjach decydują praktyczne potrzeby (zob. Beck, Lau 2005, s. 532 i 535).

Szczegółowość badań prowadzi do pogłębienia wiedzy. Towarzyszy temu stałe różnicowanie dziedzin naukowych na coraz bardziej szczegółowe specjalności. Nadal trwa poszukiwanie praw ogólnych. Nie jest to jednak tak jak dawniej poszukiwanie praw ogólnych dla danej dziedziny naukowej jako całości, np. medycyny, ekonomii czy socjologii. Nowe prawa mają za zadanie objaśniać zależności między zjawiskami zamkniętymi w coraz węższych subdziedzinach naukowych. I robią to coraz lepiej. W ramach wąskich subdyscyplin wzrasta liczba bezwyjątkowych praw dających podstawy do dalszej ekspansji badań i zastosowań praktycznych. I tak np. obecnie jesteśmy świadkami ekspansji biotechnologii i rosnącej skuteczności lekarstw oraz nanotechnologii i jej zastosowań w medycynie i zbrojeniach.

Niestety bezwyjątkowe prawa szczegółowe dotyczące poszczególnych elementów danego systemu nie zawsze dają się połączyć w jedno prawo ogólne dotyczące systemu jako całości. System to twór złożony z elementów powiązanych ze sobą w taki sposób, że zmiana zachowania jednego z nich oddziałuje co najmniej na elementy z nim sąsiadujące. Załóżmy, że tych elementów jest 5 (e1, e2... e5). Każdy z nich stanowi domenę badań odrębnej subdyscypliny naukowej i każdy jest opisany za pomocą bezwyjątkowego prawa ogólnego

właściwego dla jednej z pięciu subdyscyplin naukowych. Aby zatem poznać system (S) jako całość, trzeba dodać do siebie wiedzę o zachowaniu pięciu elementów:

$$S = e_1 + e_2 + e_3 + e_4 + e_5.$$

Z definicji wynika jednak, że elementy systemu oddziałują na siebie, czyli wchodzą ze sobą w interakcje, które mogą być źródłem nowych zjawisk. I tak np. wodór i tlen to elementy systemu „powietrze”. Niemniej podczas badania powietrza może się zdarzyć, że w próbce znajdzie się dwa razy więcej wodoru niż tlenu – wtedy nie będziemy mogli opisać składu powietrza, bo otrzymamy wodę. Wodór i tlen wejdą ze sobą w interakcję. Podobnie może być w przypadku naszego systemu. Żeby opisać jego zachowanie w różnych sytuacjach, musimy uwzględnić możliwość interakcji między poszczególnymi elementami. Może to być interakcja elementu pierwszego z drugim albo trzeciego z piątym. Mogą też wystąpić obie i jeszcze dodatkowe interakcje trzech innych albo wszystkich pięciu elementów. W efekcie wyjściowe równanie znacznie się komplikuje:

$$S = e_1 + e_2 + e_3 + e_4 + e_5 + e_1 \times e_2 + e_1 \times e_3 + e_1 \times e_4 + \dots \\ + e_1 \times e_2 \times e_3 \dots e_1 \times e_2 \times e_3 \times e_4 \times e_5$$

I to jeszcze nie wyczerpuje wszystkich możliwości. To, co jest proste w ujęciu matematycznym, bardzo się komplikuje, gdy kategoriom trzeba przyporządkować empiryczne odpowiedniki. Konieczne jest zgromadzenie i przetworzenie olbrzymiej liczby informacji, a to z kolei wymaga kosztownych badań. Rzeczywiste systemy, np. ludzki organizm, grupa społeczna, rynek, liczą o wiele więcej niż pięć elementów. Badania takich złożonych systemów mogą niekiedy prowadzić do paradoksu polegającego na tym, że coraz większa wiedza o częściach składowych danego systemu staje się źródłem coraz większych kłopotów z jej przetworzeniem i uogólnieniem na cały system.

Chociaż nie zawsze pogłębienie wiedzy skutkuje lepszymi prawami uniwersalnymi, to powoduje lepsze uświadomienie sobie ograniczeń posiadanej wiedzy. Tak jak w psychoanalizie rozwój badań prowadził do wypracowania kategorii nieświadomości i rozpoznania jej wpływu na

procesy psychiczne i poznawcze, tak w naukach behawioralnych coraz lepiej rozumiemy, gdzie kończy się nasza wiedza i czego możemy się poza nią spodziewać. Stanowi to podstawę nowego poszukiwania sposobów przejścia od badań do zaleceń praktycznych.

Niepewność w coraz większym stopniu przybiera postać interakcyjnej współzależności znanych zjawisk o trudnych do dokładnego ustalenia konsekwencjach. Przedmiotem poszukiwań są precyzyjne wyliczenia następstw łącznego oddziaływania praw szczegółowych właściwych różnym subdyscyplinom naukowym. To, co kiedyś miało poznawczy status „katastrofy”, obecnie jest włączane do zaleceń praktycznych jako tzw. skutki uboczne, możliwe zagrożenia, zdarzenia nieplanowane itp. W epoce drugiej modernizacji wiedza naukowa w coraz większym stopniu kładzie nacisk na łączenie pewności z oszacowaniem niepewności, które przybiera postać ilościowych i jakościowych przewidywań prawdopodobieństwa pojawienia się zjawisk innych, niż przewiduje dane prawo naukowe. Najczęściej poszukuje się różnego typu zagrożeń, wynikających z niemożliwej do systematycznego opisanie olbrzymiej liczby potencjalnych interakcji między zjawiskami powiązanymi z tymi, których dotyczą badania naukowe i zalecenia praktyczne. Znaczna część tych zagrożeń nie wynika stąd, że są sfery życia, o których nic nie wiemy. Wręcz przeciwnie, ich źródłem są zjawiska znane, ale takie, których możliwości interakcyjnych następstw są tak duże, że nie można ich precyzyjnie zmierzyć. Kumulatywny rozwój wiedzy szczegółowej sprawia jednak, że możliwe jest coraz bardziej wiarygodne szacowanie prawdopodobieństwa potencjalnych zagrożeń towarzyszących działalności praktycznej. Drugim źródłem tych zagrożeń jest relatywnie wysoki poziom wiedzy naukowej, która obecnie rozwija się poprzez ciągłe kwestionowanie praw ogólnych oraz ich różnorodność, dlatego zalecenia poszczególnych szkół naukowych różnią się między sobą. Wśród użytkowników nauki (tj. społeczeństwa) może to powodować poczucie niepewności i zagrożenia oraz prowadzić do wzrostu nacisku na uzyskanie wiedzy o możliwych następstwach, a zwłaszcza o potencjalnych zagrożeniach wynikających z wyboru „równie naukowych”, ale odmiennych zaleceń. Społeczne skutki umasowienia tych zjawisk zostały opisane w rozdziale 10 poświęconym społeczeństwu ryzyka.

Współczesny kartezyjizm jest o wiele bardziej analityczny niż w epoce pozytywizmu. Prawa ogólne mają w coraz większym stopniu

charakter statystyczny i polegają na interdyscyplinarnych syntezach wiedzy próbujących łączyć wiedzę pewną z oszacowaniem ryzyka wystąpienia różnego typu zagrożeń. Przyszłość kartezjańskiego ideału poznawczego to eksploracja szczegółów, doskonalenie łączenia wiedzy ponad różnymi prawami ogólnymi. Świadomość istnienia granic posiadanej wiedzy nakazuje „przewidywać nieznanne”. Refleksja taka bazuje na konstatacji, że to, co zbadane (i nam znane), stanowi podstawę określenia jedynie niektórych przyczyn sukcesu lub niepowodzenia. Natomiast całej reszty możemy się domyslać, łącząc odseparowane fragmenty wiedzy cząstkowej na kształt tęczy nad morzem nieznanego.

PODSUMOWANIE

Dobre funkcjonowanie instytucji demokratycznych zależy od tego, czy i w jakim stopniu są one zakorzenione w strukturach poznawczych człowieka. Instytucje demokratyczne są definiowane w kategoriach samoorganizowania się ludzi. Warunkiem wstępnym samoorganizowania się jest swobodna możliwość przedkładania własnych interesów ponad inne i szeroka akceptacja obiektywnych kryteriów oceny, kto ma rację, a kto nie. Te obiektywne kryteria mają swoje źródło w kartezjańskich zasadach epistemologicznych, które ugruntowały się w Europie jako tzw. kartezjański ideał kulturowy. Taki sposób poznawania świata relatywnie ściśle programuje umysł i komunikację międzyludzką, opierając je na logice formalnej. Na gruncie innych kręgów kulturowych, takich jak buddyzm czy konfucjanizm, ukształtowały się odmienne epistemologie. Azjatyckie społeczeństwa oferują ludziom więcej wolności intelektualnej, ale nie behawioralnej. Europejskie społeczeństwa są wolne behawioralnie, ale nie w metodach poznawczych. Demokratyczne instytucje bazują na dyscyplinie intelektualnej i wyłoniły się w warunkach małej wolności intelektualnej i dużej behawioralnej. Najważniejsze kategorie demokratycznej samoorganizacji to: racjonalność analityczna, indywidualizm etyczny, uniwersalizm, bezosobowość, przewidywalność i zaufanie.

Współcześnie jesteśmy w stadium drugiej modernizacji. Obecny stan rozwoju wiedzy polega na relatywnie dużej kumulacji wiedzy oraz wysokiej wiarygodności praw naukowych w ramach bardzo

szczegółowych subdyscyplin. Radykalnemu zwiększeniu uległo uzależnienie ludzi od rozwoju nauki i porad ekspertów. Przyszłość kartezjańskiego ideału poznawczego to tworzenie nowych uogólnień na podstawie coraz bardziej szczegółowych wyników badań oraz dostarczanie ludziom wiedzy służącej doskonaleniu komunikacji zbiorowej poprzez umiejętność oddzielenia treści przekazu od interesów i emocjonalnych uwikłań, a także zrozumienie i kontrolowanie relacji między między wiedzą werbalną a domyślną w trakcie komunikowania się z innymi ludźmi.

2. HISTORYCZNE ŹRÓDŁA POLSKIEJ KULTURY ORGANIZACYJNEJ W KONTEKŚCIE EUROPEJSKIM

METODY ANALIZY

Współcześni badacze utożsamiają kulturę z przedmiotami ideowymi znaczącymi dla kształtowania się zachowań społecznych. I tak np. w badaniach nad różnicami narodowych kultur organizacyjnych kulturę zdefiniowano jako „zbiorowe zaprogramowanie umysłu, które odróżnia członków jednej grupy lub kategorii osób od członków innej” (Hofstede 2000, s. 375).

Ujednolicanie zachowań w ramach jednej kultury dokonuje się na podstawie wzorów zachowań i wartości (zob. Parsons 1951, s. 15 i 46; Kłóskowska 1983, s. 214 i 229; Benedict 1966, s. 67–116) albo norm, które mówią o tym, jak należy postępować (zob. Znaniecki 1971, s. 468–538). Wzory zachowań są to modele informujące, jakich zachowań oczekuje się od osoby zajmującej daną pozycję społeczną w danej sytuacji. Wartości to przedmioty materialne lub ideowe (np. pieniądze, uczciwość, godność, wolność, przedsiębiorczość, gospodarność itp.), które są uznawane za godne pożądanía, natomiast ich brak jest na gruncie danej kultury odczuwany jako frustracja.

Zastanówmy się, gdzie wśród tych wszystkich wzorów i wartości należy umiejscowić kulturę organizacyjną. Otóż będzie ona utożsamiana z wartościami, wzorami i instytucjami, które regulują współdziałanie ludzi w trakcie pracy. Na potrzeby dalszych rozważań przyjmijmy, że instytucje są to kulturowo utrwalone metody regulacji ram dla zachowań zbiorowych w sferze gospodarczej, politycznej i w życiu codziennym. Ramy instytucjonalne mogą pozwalać na większą lub mniejszą swobodę w doborze zachowań. Instytucje dzielimy na for-

malne (np. prawo własności, umowa cywilna) i nieformalne (np. narzeczeństwo, gościnność itp.). Szczególnym przypadkiem instytucji są organizacje. Kultura organizacyjna jest elementem szerszego kompleksu zjawisk, który możemy określić mianem kultury gospodarczej. Dość często oba te terminy są zresztą używane zamiennie. Podobnie będzie w ramach tego opracowania. U źródeł tego uproszczenia leży wygoda stylistyczna.

Analiza europejskich zróżnicowań kulturowych będzie realizowana w dwóch wymiarach: instytucjonalnym i ideowym. Wymiar instytucjonalny obejmuje analizę relacji między podstawowymi instytucjami gospodarczymi i politycznymi. Zakłada się, że instytucje te stanowią podstawę długofalowego kształtowania się wzorów i wartości kulturowych. Chodzi o następujący rodzaj wnioskowania. Najpierw pojawiają się interesy, czyli korzystne stany rzeczy; dla szlachty wschodnioeuropejskiej w XVI w. korzystny był eksport zboża. Potem pojawiają się instytucje relatywnie najlepiej służące tym interesom, takie jak folwark, i instytucje polityczne podtrzymujące folwarczy sposób gospodarowania. Na bazie utrwalonych instytucji tworzą się specyficzne wzory zachowań i wartości. Najpierw gospodarka, potem kultura.

Drugi wymiar analizy różnic kulturowych odwołuje się do idei i koncentruje na wykryciu odmiennych zależności. Bywa tak, że pojawienie się zmian w obrębie kultury skutkuje upowszechnieniem się nowych instytucji gospodarczych. Jednym z elementów kultury jest religia. Zmiana religijna polegająca na pojawieniu się protestantyzmu zaowocowała upowszechnieniem instytucji kapitalistycznych. Najpierw kultura, potem gospodarka. W trakcie dalszych analiz pokażę, w jaki sposób podział na katolicki i protestancki krąg kulturowy wiąże się z różnicami w zachowaniach.

MAX WEBER I RELIGIJNE ŹRÓDŁA KAPITALIZMU

W 1905 r. została opublikowana praca Maksa Webera *Etyka protestancka i duch kapitalizmu*, w której autor zakwestionował twierdzenie Karola Marksa mówiące o tym, że idee religijne są pochodną bytu społecznego. Według Webera prawda wygląda nieco inaczej, to właśnie idee religijne mogą być źródłem rozwoju społecznego. I tak, u źródeł powstania kapitalizmu jego zdaniem leży etyka protestancka,

a w szczególności wykreowany przez nią zespół nakazów moralnych, określanych mianem ducha kapitalizmu. Te nakazy moralne mogły wywołać „kapitalistyczne zachowania społeczne” dopiero wtedy, gdy stały się wzorami zachowań dla względnie dużych zbiorowości. Kapitalizm powstał zatem dlatego, że „duch kapitalizmu” upowszechnił się w krajach Europy Zachodniej, w których dominowali liczbowo wyznawcy protestantyzmu.

Zbiór nakazów moralnych nazwanych „duchem kapitalizmu” składa się ze stosunkowo dużej liczby elementów, o różnej mocy sprawczej dla powstania interesujących nas tu zachowań. Uważa się, że stosunkowo największy udział w zaistnieniu „kapitalistycznych zachowań” mają normy moralne regulujące stosunek człowieka do Boga, do innych ludzi, do siebie samego i do pracy.

Jak zatem powstaje kapitalizm? Najpierw pojawiają się idee religijne, zgodnie z którymi własną osobę należy postrzegać w kategoriach realizacji nakazów Bożych, ale treść tych nakazów jest nieco inna niż do tej pory. Nie ma żadnego usprawiedliwienia dla zaniedbań w tym zakresie i piętna grzechu nie są w stanie zdjąć z człowieka rytuały, takie jak praktykowane w katolicyzmie żal za grzechy, spowiedź czy odpust.

Zobaczmy teraz, w jaki sposób etyka protestancka przyczyniła się do powstania kluczowych instytucji kapitalizmu w krajach protestanckich. Zaczniemy od akumulacji. Ważnym problemem była w szczególności tzw. akumulacja pierwotna. Polegała ona na skokowym zwiększeniu kapitału inwestycyjnego koniecznego do sfinansowania postępu technicznego i szybkiego zwiększania rozmiarów przedsięwzięć gospodarczych. Jednym ze źródeł był rozwój handlu w następstwie odkryć geograficznych. Niespodziankę natomiast stanowiło to, że zyski nie zostały skonsumowane jak np. w Hiszpanii, ale zainwestowane. Drugim ważnym źródłem akumulacji pierwotnej był także inny niż do tej pory podział nadwyżki; mniej przeznaczano na konsumpcję, więcej zaś na inwestycje. Działalność gospodarcza zaczęła coraz bardziej zmieniać kierunkowanie. W coraz większym stopniu dostarczenie rodzinie środków konsumpcji zostaje zastąpione przez autoteliczną potrzebę dążenia do wzrostu i ekspansji. Żeby sfinansować konieczne do tego inwestycje, rośnie nacisk na gromadzenie oszczędności. Kluczową instytucją kapitalistyczną jest konkurencja i związany z nią bezosobowy

stosunek do wyników gry rynkowej. Znaczenie konkurencji dla rozwoju gospodarczego nierozzerwalnie wiąże się z indywidualizmem, przy czym interesuje nas tu gospodarczy wymiar tego ostatniego. Indywidualizm ekonomiczny jest to społecznie utrwalone i powszechnie podzielane przekonanie, że czerpanie pożytków z działalności gospodarczej przysługuje tylko właścicielowi (ewentualnie jego najbliższej rodzinie: żonie, dzieciom), natomiast wszyscy inni są z tego wykluczeni. Indywidualizm jest instytucją zrywającą z dotychczasowym przekonaniem, że sukces gospodarczy jednostki powinien służyć komuś więcej niż jednostka. W ten sposób wykluczony został udział rodu, jako związku biologicznego, z korzystania z własności. Efektem tego stanu rzeczy jest znaczne ograniczenie liczby osób, które miały prawo do czerpania środków do życia z własności, na takim samym poziomie jak właściciel. W oczywisty sposób zwiększyło to fundusz inwestycyjny warsztatu czy gospodarstwa rolnego. Takie oto zmiany wprowadziła etyka protestancka.

Pytanie, dlaczego tak się stało. Protestantyzm zmienił stosunek Boga do człowieka. Bóg co prawda stworzył świat, ale przestał się nim i ludźmi interesować. Dla człowieka najważniejsze, jak zawsze, jest życie po śmierci. Radykalna odmiana protestantyzmu głosiła koncepcje predestynacji, zgodnie z którymi nie wszyscy zostaną zbawieni i tylko niektóre osoby są do tego wyznaczone przez Boga, ale nikt nie wie, kto, i nie jest w stanie się tego dowiedzieć. Mniej radykalna odmiana głosiła, że można otrzymać znak Łaski Pańskiej informujący o tym, że człowiek znajduje się na dobrej drodze do zbawienia. Takim znakiem jest to, że Pan błogosławi trudowi rąk ludzkich. Ten, kto osiąga sukces gospodarczy, może to tłumaczyć jako znak, że przybliży własne zbawienie.

Ponieważ jednak nie wszyscy będą zbawieni i wiadomo, że limit nagród wiecznych jest skończony oraz niezbyt duży, dlatego jeden znak to za mało, aby mieć pewność zwieńczenia życia błogosławieństwem wiecznym. Być może ktoś inny jutro otrzyma bardziej wyraźny znak powodzenia i większe gwarancje życia wiecznego. A pojutrze... Dlatego trzeba się ścigać z innymi na polu pracy codziennej o coraz to nowe obietnice Łaski Pańskiej. Wobec Boga każdy jest sam i każdy odpowiada tylko za siebie. Człowiek jest z natury grzeszny, co więcej – grzechy mają właściwość bezwarunkowej akumulacji. Nie mają żadnego znaczenia jakkolwiek żal, skrucha, szczere wyznanie itp.

Surowość i brak pobłażania dla siebie idą w parze z rygoryzmem wobec innych ludzi. Zbawienie wypracowuje sobie każdy sam. Jeżeli ktoś podzieli się z innym owocem trudu własnych rąk, mniej mu pozostanie, aby zainwestować w przyszły sukces, i szanse na Znak Łaski automatycznie się zmniejszą. Tak się utrwał indywidualizm gospodarczy. Równie widoczny jest aktywizm protestancki, na tle innych wyznań chrześcijańskich – katolicyzmu i prawosławia. W katolicyzmie człowiek rodzi się ze stanem łaski, czyli jest predestynowany do zbawienia. Aby je osiągnąć, wystarczy, by katolik nie zrobił nic złego, natomiast protestantowi nie wystarczy powstrzymanie się od złego – aby zostać zbawionym, musi on zrobić coś dobrego.

W stosunkach między ludźmi należy dążyć do eliminowania relacji uczuciowych. Ludziom nie można ufać, nawet najbliżsi są bowiem nastawieni przede wszystkim na realizację własnych, egoistycznych interesów. Jest to wyraźna odmienność w stosunku do katolickiego kolektywizmu i empatii. W katolickim kręgu kulturowym praktykowana miłość bliźniego prowadzi do powstania apoteozy grupy własnej. Jak to później zobaczymy, większym grzechem jest występki przeciwko więzi społecznej niż grzech indywidualny. W przypadku popełnienia wykroczenia każdy może liczyć na ochronę i solidarność ze strony grupy własnej. Nie bez powodu wykroczenia gospodarcze wymagające solidarności, np. korupcja, są w krajach protestanckich znacznie mniej liczne niż w katolickich (zob. np. raporty Transparency International).

Protestanckim ideałem, zwłaszcza w jego kalwińskim wydaniu, są bezosobowe relacje między ludźmi, nieprzeszkadzające w walce z konkurentami o Znak Łaski, czyli o zysk. W ten sposób zilustrować można wkład etyki protestanckiej w upowszechnienie akceptacji dla konkurencji – niewątpliwie najważniejszej kategorii gospodarki rynkowej. Można by odnieść wrażenie, że protestantyzm oferuje zbawienie tylko przedsiębiorcom. Co zatem z robotnikami? Także robotnik może uzyskać znak, jeżeli wykona czegoś więcej niż inni, znajdzie sposób na jakieś usprawnienie czy chociażby będzie pracował dłużej niż pozostali. Fundamentalnymi echami etyki protestanckiej są asceza i kult pracy. Praca, a ściślej mówiąc, dążenie do perfekcyjnego jej wykonania, jest wartością autoteliczną. Praca w żadnym wypadku nie może być traktowana tylko jako środek realizacji zamierzeń konsumpcyjnych, jest to bowiem rodzaj służby Bożej. Jeżeli skojarzymy to z naciskiem na

indywidualne uporczywe szukanie Znaków Łaski, łatwo zrozumiemy, dlaczego przedsięwzięcie przestaje służyć rodzinie, a zamienia się w autonomiczny agregat nastawiony na rozwój sam w sobie. Pomocny jest tu kult ascezy ułatwiający zmniejszanie konsumpcji na rzecz gromadzenia oszczędności, które zainwestowane dadzą dalsze gwarancje zbawienia. Siłą rzeczy pojawia się długofalowość postępowania, kojarzenie tego, co dzisiaj, z tym, co będzie jutro (zob. Weber 1984, 1994; Bendix 1975, s. 17–79, 231–253; Kozyr-Kowalski 1975, 1984). Na początku jest upowszechniona w miarę masowo religia protestancka. Religia jest źródłem masowych postaw, które uruchamiają masowe zachowania. Masowość i powtarzalność tych zachowań powodują zaistnienie i utrwalenie instytucji kapitalistycznych, takich jak rynek, konkurencja, akumulacja etc. Warto zauważyć, że w dość podobny sposób argumentował Adam Smith w *Bogactwie narodów*, gdy opisywał zachowania sprzyjające tworzeniu dobrobytu przez rynek.

Powstaje teraz pytanie, czy tylko religia była czynnikiem sprawczym, czy może ważniejsze były wynalazki bądź interesy klasowe burżuazji. Wynalazki, aby zostały wdrożone, muszą trafić na podatny grunt. Aby mogły się upowszechnić, musi powstać w miarę szybko duży kapitał inwestycyjny i temu służyła opisana wcześniej akumulacja zwielokrotniona przez ascezę. Zanim przejdziemy do rozstrzygnięcia tych problemów, nie od rzeczy będzie stwierdzenie, że nic nie pojawia się samo z siebie. Tak jak kartezjanizm, który rozwinął się dzięki cenzurze kościelnej i potem przybliżył usunięcie religii z nauki, tak i idee kapitalistyczne musiały mieć początki wcześniejsze niż powstanie protestantyzmu.

Z tego względu argument interesów zasługuje na głębszą uwagę. W pracy opublikowanej po raz pierwszy w latach 50. XX w. Maria Ossowska (1985) zauważyła, że etyka jest elementem ideologii grupowej, a zatem pochodną pozycji społecznej danej grupy i właściwych jej interesów. Nie zawsze protestantyzm wiązał się z postawami prokapitalistycznymi. I tak np. protestantyzm był dość masowy wśród polskiej szlachty na przełomie XVI i XVII w., a jednak kapitalizm nie powstał w Polsce. W następnym rozdziale jest mowa o tym, że polska szlachta wybrała barok, kontrreformację i feudalizm.

Protestantyzm na zachodzie Europy szerzył się głównie w środowiskach mieszczańsko-burżuazyjnych, natomiast szlachta była wobec

niego dość niechętna. Wcześniej była mowa o powstawaniu miast jako feudalnych wyjątków. Miejskie instytucje samorządowe sprzyjały rozwojowi handlu i wytwórczości. Wraz z ekspansją miast rosły liczebność i bogactwo kupców oraz organizatorów pracy wytwórczej. Obie te dziedziny gospodarcze wieńczył sukces tylko wtedy, gdy oparte były na planowaniu, oszczędzaniu i inwestowaniu. Wymagało to gromadzenia kapitału i powstrzymywania się od ostentacyjnej konsumpcji oraz podporządkowania bieżących działań długofalowej kalkulacji. Ten sposób zarabiania na życie drastycznie odbiegał od etosu szlacheckiego (rycerskiego). Życie wojenne było pełne niespodzianek i raczej nie sprzyjało długofalowym kalkulacjom. Zarobek wyrażający się w wielkości łupów wojennych również był nieprzewidywalny, a jego trwałość niepewna. Ukształtował się kult przygody, doraźności i ostentacyjnej konsumpcji w gronie towarzyszy broni. W parze z tym szedł swoisty romantyzm każący sięgać po cele tyleż ezoteryczne co dziwaczne.

Taki styl życia był przez burżuazję postrzegany jako irracjonalny i awanturniczny. Co więcej, łatwo można było uzasadnić argument o pasożytnictwie, odwołując się do łupienia, niszczenia i niewytwarzania niczego nowego, trwonienia zaś tego, co się ma, w niekończących się hulankach. Z czasem, gdy burżuazja okrzepła ekonomicznie, zaczęła dążyć do poprawy własnej pozycji politycznej, ale tu na drodze stała szlachta. W tej sytuacji negatywny opis stylu życia konkurentów klasowych był zarazem opisem ideologicznym, któremu towarzyszyło podkreślanie własnych odmienności i pozytywne ich wartościowanie. Styl życia stał się argumentem w walce o władzę i prestiż. Grał także rolę czynnika integrującego rodzącą się burżuazję i budującego jej poczucie odrębności.

Na to wszystko nałożył się protestantyzm, który, co oczywiste, został bardzo szybko przez burżuazję przyjęty (być może z wdzięcznością). Nadał on jej roszczeniom sakralną podbudowę. Kalkulacja, planowanie czy oszczędzanie przestały być zwykłą działalnością zarobkową, a stały się czynnościami uświęconymi. Walka o upowszechnienie norm religijnych była zarazem walką o panowanie ideologiczne albo dążeniem do dominacji symbolicznej, i w zależności od tego preferować będziemy język Marksa albo Bourdieu. W każdym razie upowszechnienie idei protestanckich tak silnie powiązanych ze stylem życia burżuazji dawało naturalny prestiżowy prymat tej klasie społecznej. Wiązało się

to z tym, że styl życia burżuazji był najbardziej zbliżony do nakazów Bożych. Idee protestanckie przyczyniły się do upowszechnienia tego, co wcześniej było praktykowane przez stosunkowo nieliczne kręgi osób. Najważniejszym jednak efektem upowszechnienia się protestantyzmu było to, że nadały one dużej liczbie ludzi nowe orientacje życiowe, a dążenie do ich realizacji odczuwane było jako silny przymus. W ten sposób nie tylko przedsiębiorcy, lecz także robotnicy działalność zawodową traktowali jako coś więcej niż tylko pracę.

Przeobrażenia kulturowe uformowały dwa typy społeczeństw. W społeczeństwach protestanckich kulturowych i społecznych bodźców na rzecz zmiany formacji gospodarczej jest więcej, a w katolickich o wiele mniej.

Upowszechnienie się w literaturze przedmiotu opinii o silnym związku między protestantyzmem a rozwojem gospodarczym zrodziło dość obfitą publicystykę polityczną. I tak np. Peyrefitte (1976) podzielił świat na kraje Marty (protestanckie) i Marii (katolickie), tym ostatnim przypisując regres gospodarczy oraz chaos życia publicznego i prymat emocji nad rozumem w postępowaniu jednostek. Upowszechnienie się tego typu poglądów zrodziło podejrzenie, że są one dyktowane raczej zaangażowaniem ideowym po stronie jednego z wyznań niż naukowym obiektywizmem.

Kontestację poglądu o nieprzystosowaniu katolicyzmu do kapitalizmu podjął m.in. Michael Novak, wcześniej znany jako autor książki o etnicznym przebudzeniu Ameryki (zob. Novak 1985) i jeden z ważniejszych autorów naukowego uzasadnienia wielokulturowości. Za punkt wyjścia posłużyła mu Weberowska teza, że Kościół katolicki jest oderwany od świata, ponieważ najważniejszą jego instytucją są klasztory. Ponadto światopoglądowy antyliberalizm Kościoła przejawiający się w kulcie autorytetu oddala od samodzielnych poszukiwań, a to z kolei przeciwdziała innowacyjności i rozwojowi gospodarczemu. Novak dość dokładnie przebadał historię gospodarczą zakonów benedyktyńskich i wykazał, że stanowiły one zaczątek rozwoju materialnego i kulturalnego. Ciężka praca i poszukiwanie usprawnień powodowały nie tylko to, że zakonnicy mogli się utrzymać na dość dobrym poziomie, lecz także rozwój kultury, studiów itp. Klasztory benedyktyńskie uczyły godności, dotrzymywania zobowiązań i efektywnej uprawy roli. Nie jedynie dusze były ważne, ale również poziom cywilizacyjny ludzi.

Co się tyczy antyliberalizmu, to wynikał on stąd, że w środowiskach katolickich mylono go z protestantyzmem albo purytaniem (zob. Novak 1993, s. 56). Natomiast teza o nadmiernym autorytaryzmie katolicyzmu jest przesadzona – wszak nawet antyautorytarny liberalizm też ma swoich ojców założycieli i swoje autorytety (zob. Novak 1993). Lektura cytowanej pracy skłania do wniosku, że tezy Novaka są dość dobrze uargumentowane, ale nie na tyle silne, aby usunęły w cień fakt, że kapitalizm jednak upowszechnił się w krajach protestanckich, a do katolickich trafił drogą importu kulturowego. Kraje protestanckie wskazane przez Webera jako inkubatory kapitalizmu nadal nimi są.

Kontestację protestanckiego wkładu w kapitalizm znajdujemy także u Jacques'a Attalego (2003). Jego zdaniem za prawdziwych wynalazców kapitalizmu należy uznać Żydów. Natomiast względna popularność tez Webera wynika stąd, że służyły one uzasadnieniu politycznej supremacji Holandii, Anglii, a później USA. Attalii przytacza wiele przykładów na innowacyjność gospodarczą Żydów, takich jak kreowanie kredytu i wymyślenie ceny pieniądza (procentu), i wskazuje na związki między judaizmem a gospodarką. Zwraca uwagę także na historycznie uargumentowany związek Żydów z operowaniem pieniądzem, kredytem i nowoczesną wytwórczością, a zwłaszcza ich wkład w rozwój XIX-wiecznego przemysłu komunikacyjnego, samochodowego czy lotniczego oraz banków i agencji prasowych (ibidem). Wymyślenie kapitalizmu nie jest równoznaczne z jego upowszechnieniem się. Kapitalizm rodził się w sektach protestanckich, istniał także w gminach żydowskich, ale do jego utrwalenia w Europie i potem na świecie trzeba było czegoś więcej niż tylko przykładu. Upowszechnienie i utrwalenie oznacza przekroczenie granic państw i granic kulturowych – zachodzi import wzorów do innych kultur. Utrwalenie to nie tylko popularność idei w stosunkowo nielicznej mniejszości mieszkańców jakiegoś terytorium, ale budowa struktury administracyjno-prawnej przez państwo. Rola państwa polega na włączeniu ogółu ludności w gospodarkę kapitalistyczną i tworzeniu gwarancji, że każdy może wziąć udział w grze rynkowej, ci zaś, którzy uczestniczą w niej, łamiąc jej zasady, zostaną srogo ukarani. Ktoś musiał opracować kodeksy, ustawy i potem je egzekwować – do tego trzeba było państwa z silnym aparatem przymusu. Ponadto gminy żydowskie funkcjonowały w odmiennym kulturowym otoczeniu. I tak np. we wschodniej Europie negatywny stosunek do Żydów uniemożliwiał

przyjmowanie przez katolickie czy prawosławne otoczenie żydowskich wzorów zachowań.

Natomiast grupa narodowa wskazana przez Attalego jako inkubator kapitalizmu budowę własnego państwa połączyła z wielkoskalowymi eksperymentami socjalistycznymi. „W latach 50. państwo izraelskie było właścicielem całej ziemi i banków oraz jednej trzeciej przemysłowych środków produkcji. Reszta należała do Agencji (Żydowskiej), związków zawodowych i kibuców. W rękach prywatnych znajdował się tylko drobny handel” (ibidem, s. 366). Gospodarka żywnościowa Izraela oparta była na kibucach, które miały o wiele więcej cech wspólnych z kołchozami czy chińskimi komunami niż z przedsiębiorstwami kapitalistycznymi. Ich krachowi gospodarczemu towarzyszyła gigantyczna inflacja, która w 1984 r. wyniosła 400% (ibidem, s. 374). Nie ulega wątpliwości, że współczesny Izrael jest państwem dość wysoko rozwiniętym, niemniej 5% jego PKB pochodzi z datków zagranicznych (zob. Conan 2002). Mimo relatywnie dużych sukcesów gospodarczych uznać należy, że Izrael raczej adaptował się do światowych tendencji rynkowych, niż je współtworzył. Co ciekawe, w kraju tym w latach 80. XX w. obserwować można było podobne procesy jak w krajach wychodzących z realnego socjalizmu w latach 90.: przyspieszoną prywatyzację banków i przemysłu, rozpad państwowych i spółdzielczych gospodarstw rolnych, wzrost nierówności społecznych itp.

Wyjątkiem od reguły traktującej o mocy sprawczej idei protestanckich dla kapitalizmu są dzieje miast włoskich. Podstawowe instytucje kapitalistyczne stworzono tam już w średniowieczu. Tam powstały pierwociny czeków, kredyt, banki, tam też powstała podwójna księgowość. Wystarczyło jednak kilka klęsk militarnych, kilka szturmów i grabieży miast, aby instytucje te poszły w zapomnienie. Grupy społeczne współtworzące i wspierające instytucje kapitalistyczne nie były rozsądnikiem idei kapitalistycznych na innych mieszkańców miast ani tym bardziej na otoczenie wiejskie. Stosunkowo niewielu ówczesnych przedsiębiorców stanowiło enklawę w otoczeniu o zupełnie odmiennych orientacjach życiowych. Zachowania przedsiębiorcze były wyuczone i wzmacniane bieżącymi sukcesami. Gdy nastały klęski, zmalały sukcesy, wymarli posiadacze kwalifikacji, nie bardzo się kwapiono do ich powtórnego nabywania, tym bardziej że trzeba było do tego zmiany stylu życia. Byłoby pewnie inaczej, gdyby na miejsce rozproszonych przez cesarza

mieszczan przyszli mieszkańcy wsi o orientacjach życiowych sprzyjających kapitalizmowi. Ponieważ nie było tam protestantów, nic takiego nie nastąpiło. Kapitalizm włoski upadł, dlatego że rozwijał się w nie-sprzyjającym otoczeniu kulturowym, kapitalizm angielski, szwajcarski czy holenderski zaś trwał i trwa, ponieważ powstał w sprzyjającym otoczeniu kulturowym. Szczególnym przypadkiem jest kapitalizm w USA, będący wytworem purytanów. Purytanie stanowili tak radykalną sektę w zakresie rygoryzmu moralnego i ascezy, że nawet w protestanckiej Anglii byli na tyle mocno szyskanowani, że woleli wyemigrować, na statku „Mayflower”, do Ameryki.

EMILE DURKHEIM A ZWIĄZEK MIĘDZY INSTYTUCJAMI RELIGIJNYMI I ZACHOWANIAMİ SPOŁECZNYMI

Przyjrzyjmy się, w jaki sposób Emile Durkheim badał wpływ religii na zachowania społeczne. Analiza religii prowadzona jest przez niego zawsze w związku ze stanem społeczeństwa. Religia zdaniem Durkheima (1903, s. 38 i 39) to mniej lub bardziej zorganizowana i usystematyzowana zbiorowość faktów religijnych. Fakty te to różnego typu, obowiązkowe w danym społeczeństwie, wierzenia i praktyki odnoszące się do przedmiotu tych wierzeń. Religia i właściwe jej instytucje, praktyki, symbole i wierzenia są wytworem „duszy zbiorowej” – charakter religijny, sakralny mają dla Durkheima tylko te wierzenia, praktyki, symbole czy idee, które są wytworem zbiorowości. Natomiast rzeczami świeckimi są te, „które każdy z nas buduje sam, według danych dostarczonych przez swe zmysły i doświadczenia” (ibidem, s. 43).

Religia stanowi zatem wytwór społeczny, ale jest także czymś zewnętrznym wobec konkretnej osoby. Właściwe danej religii wierzenia, idee czy motywacje są internalizowane przez jednostki (zob. Durkheim 1975a, s. 181–189). Internalizacja tych idei nie tylko prowadzi do podlegania przymusowi ich realizacji, lecz także jest podstawą zaistnienia poczucia pewności i słuszności w procesie realizowania celów życiowych (ibidem).

Podczas gdy dla Maksa Webera idee religijne są w zasadzie dane i stanowią punkt wyjścia, dla Durkheima stanowią one pochodną warunków, w jakich znajduje się dane społeczeństwo. Dobitnie podkreśla to sformułowanie mówiące o tym, że każda zmiana w zjawiskach reli-

gijnych uwarunkowana jest przekształceniami w ustroju społecznym. I tak np. ugruntowanie się dogmatu Świętej Trójcy nastąpiło dopiero wtedy, gdy utrwalił się podział na trzy stany (Durkheim 1903, s. 41).

Na podobną prawidłowość zwraca również uwagę Maria Ossowska (1985), analizując związek między ideologią grupową a opowiedzeniem się za protestantyzmem lub katolicyzmem. Dla przykładu polska szlachta wybrała w XVII w. katolicyzm bez żadnego przymusu zewnętrznego z uwagi na to, że towarzyszyły mu pozareligijne treści zgodne z jej stylem życia, aspiracjami czy interesami. Atrakcyjność oferty konreformacyjnej wzmacniały niewątpliwie takie czynniki, jak: widowiskowy i strojny barok, egalitaryzm i kolektywizm oraz politycznie motywowana chęć odróżnienia się i integracji wewnętrznej wobec niekatolickich potęg, z którymi toczono długotrwałe wojny.

Czy oznacza to, że idee religijne nie mają samoistnej mocy sprawczej dla tworzenia postaw i instytucji społecznych? Mają, ale jest to wpływ pośredni. Względnie autonomiczna rola idei religijnych w procesie kreowania zachowań społecznych polega na tym, że są one przekazywane w procesie socjalizacji międzypokoleniowej zarówno w postaci dokumentów, takich jak katechizm, jak i poprzez naśladownictwo. Powtarzalność sprawia, że stają się społecznymi instytucjami, a bywa też tak, że instytucje świeckie uzyskują status *sacrum*, co oznacza, że zachowania zgodne z ich wymogami są nakazem religijnym. Religie różnią się liczbą instytucji poddanych sakralnemu nadzorowi. Na przykład w kulturze dawnej wsi polskiej regulacją taką była objęta większość zachowań produkcyjnych, m.in. siew, żniwa etc. Sakralne regulacje nawet wtedy, gdy ograniczają się do niewielu wybranych instytucji, generalizują się na świeckie zachowania, np. ustalenie dnia świątecznego wpływa na czas wolny, sposób konsumpcji, rodzinę, rozrywkę, produkcję, oświatę etc. W ten sposób wyodrębnia się specyfika kulturowa, która nawet po całkowitym zlaicyzowaniu zachowuje swoje właściwości, a której korelatem nadal pozostaje założycielski system religijny.

Idee religijne oraz właściwa im organizacja życia religijnego mają dość duży związek z postawami i relatywną trwałością więzi międzyludzkich. Internalizacja zasad wiary i ich nałożenie się na zasady etyczne w postaci pojęcia „grzechu”, który powinien być głęboko przeżywany jako psychiczne następstwo nieodpowiedniego postępowania, prowadzi do upodobnienia się zachowań w danej zbiorowości.

Upodobnienie to jest tym silniejsze, w im większym stopniu idee religijne są niekwestionowane i w im większym stopniu wykształcił się wyraźny monopol na interpretację zasad wiary i etyki, wiążący dla członków danej zbiorowości. Ponieważ zasady postępowania są jasne, takie same dla wszystkich i niekwestionowane, maleje potencjalna możliwość rozbieżności w zachowaniach i konfliktów, a tym samym więź społeczna pozostaje względnie trwała i relatywnie duży jest poziom społecznej integracji.

Punktem wyjścia do oceny roli religii w społeczeństwach współczesnych były studia nad długofalowymi zależnościami między religią a integracją społeczną. Durkheim odnotował pewne nasilenie się niepewności co do sposobów zachowań i towarzyszącego im niepokoju będące efektem wzrostu przeciętnego poziomu wykształcenia. Wzrost wiedzy nieuchronnie bowiem prowadzi do zwiększenia wątpliwości, krytycyzmu i rezygnacji z uznanych sposobów wyjaśniania rzeczywistości społecznej, także tych oferowanych przez religię. Nowe interpretacje świata wiodą do sporów, dyskusji i konfliktów, co sprzyja społecznej dezintegracji.

W efekcie ludzie tracą drogowskaz, dzięki któremu mogą zachować orientację w labiryncie świata społecznego (zob. Durkheim 1975a, s. 51–56). Ogólnie rzecz biorąc, zapoczątkowana przez Durkheima metodologia badań religii i zachowań społecznych operuje następującymi kategoriami: integracja, interpretacja zasad wiary, dezintegracja psychiczna. Wszystko zaś zaczęło się od danych przedstawionych w tabeli 2.1.

Tabela 2.1. Współczynniki samobójstw w przekroju międzynarodowym

Kraje	Przeciętna liczba samobójstw na milion mieszkańców
Protestanckie	190
Mieszane protestancko-katolickie	96
Katolickie	58
Greckokatolickie	40

Źródło: Durkheim 1975b, s. 39.

Rzadko się zdarza w badaniach socjologicznych uzyskanie tak silnego potwierdzenia hipotezy badawczej; współcześnie uważa się,

że już różnice 10% są dość dobrym potwierdzeniem wykrytych odrębności. Tymczasem dane zebrane przez Durkheima pokazują aż ponadtrzykrotnie więcej samobójstw wśród protestantów niż wśród katolików, w przeliczeniu na milion mieszkańców. Protestantkie *milieu* religijne wyraźnie bardziej sprzyja samobójstwom niż otoczenie katolickie czy greckokatolickie. Dlaczego tak jest? Na gruncie Durkheimowskiego podejścia badawczego odpowiedź na to pytanie odwołuje się do niezadowolenia z życia powodowanego przez określony przebieg stosunków międzyludzkich i sposób postrzegania rzeczywistości społecznej.

W społeczeństwach zdominowanych przez katolickie wierzenia religijne scentralizowany, w skali światowej, kościół ma monopol na interpretację zasad wiary. Wyrazem siły tego monopolu może być fakt, że przez kilkaset lat wierni nie mogli czytać samodzielnie Starego Testamentu. Scentralizowana organizacja kościelna opiera się na rozbudowanej strukturze terytorialnej. I tak np. w Polsce w końcu lat 80. XX w. społeczność katolicka zorganizowana była w 8459 parafiach i 27 diecezjach (zob. Firlit et al. 1990, s. 19 i 47), co oznacza, że do jednej parafii należało około 4 tysięcy osób, włączając w to dzieci. Relatywnie mała liczebność parafii ułatwia dotarcie do poszczególnych wyznawców jednolitych wykładni zasad wiary i etyki. W efekcie ludzie mają do czynienia z mniej więcej spójną i ogólnie zaaprobowaną interpretacją zasad religijnych i stąd też mniej okazji do zaistnienia wątpliwości w sprawach wiary i moralności. Typowa dla katolicyzmu scentralizowana, hierarchiczna struktura organizacji religijnych sprzyja społecznej integracji ludzi wokół Kościoła, wokół wspólnych zasad życia społecznego, a także zbliża ludzi do siebie w toku wspólnych praktyk kultowych (zob. Durkheim 1975b, s. 46–51). Idee religijne i struktury kościelne przeciwdziałają zatem alienującemu wpływowi czynników związanych z upowszechnieniem oświaty i wzrostem przeciętnego poziomu wykształcenia. Integracja społeczna zapewnia jednostkom poczucie bezpieczeństwa, daje oparcie społeczne i w ten sposób przeciwdziała społecznemu dyskomfortowi, neurozom i samobójstwom.

Nieco inaczej przedstawia się sytuacja społeczeństw protestanckich. Różnorodność wyznań oraz brak wyraźnego ośrodka koordynującego sposób interpretacji zasad wiary (pewien wyjątek stanowi Kościół anglikański) nieuchronnie prowadzą do zatomizowania poszczególnych sekt protestanckich. W rezultacie instytucje religijne nie przyczyniają się do

integracji społeczeństwa narodowego. Brak jednolitej zatwierdzonej interpretacji Pisma Świętego sprzyja zaistnieniu poczucia niepewności i zagubienia (ibidem, s. 47 i nast.). W rezultacie zwiększa się poczucie dezorientacji egzystencjalnej oraz towarzyszący jej poziom lęku i wzrasta liczba samobójstw. Mniej więcej w taki oto sposób Durkheim objaśnił różnice w skłonnościach samobójczych wśród katolików i protestantów. Badania opublikowane w latach 80. XX w. w USA oparte były na statystykach samobójstw zbieranych w powiatach (*counties*): W toku tych badań okazało się, że jeżeli nawet kontroluje się różne zmienne, m.in. socjoekonomiczne, wpływ religii na poziom samobójstw okazuje się statystycznie znaczący i zgodny z oczekiwaniami wyprobowanymi na podstawie lektury prac Durkheima. W środowiskach katolickich współczynniki samobójstw są niższe niż w protestanckich (zob. Breault 1986).

Konkludując, należy stwierdzić, że mamy tu do czynienia z dwoma typami społeczeństw o różnej charakterystyce kulturowej. Duża liczba samobójstw oznacza, że w danym społeczeństwie ludzie doświadczają więcej cierpień egzystencjalnych, mała zaś – że zagrożeń jest mniej, ryzyko życia codziennego jest niższe i ludzie mniej cierpią.

SPECYFIKA WSCHODNIOEUROPEJSKIEGO KOMPLEKSU GOSPODARCZEGO

Różnice rozwoju gospodarczego między wschodem i zachodem Europy były widoczne już w średniowieczu, a później jeszcze bardziej się pogłębiły. Zobaczmy, w jaki sposób to przebiegało. W XVI w. na zachodzie Europy zaczął rosnać popyt na zboże spowodowany wzrostem liczebności ludności miejskiej w tej części kontynentu. W krajach położonych na wschód od Łaby możliwość zwiększenia dochodu w drodze eksportu zboża stała się silnym bodźcem skłaniającym do restrukturyzacji gospodarstw szlacheckich nakierowanej na specjalizację w produkcji roślinnej i wzrost ilościowy produkcji.

Dążenie do wzrostu produkcji realizowano poprzez odwrót od pieniężnego spłacania powinności feudalnych na rzecz przymusowego świadczenia pracy przez chłopów, rozbudowanie szlacheckich praw do ziemi kosztem chłopskich oraz wtórne poddaństwo polegające na zespoleniu poddaństwa osobistego, gruntowego i sądowego. Z zes-

poleniem poddaństwa szła w parze koncentracja uprawnień do dysponowania chłopem i jego ziemią oraz przyznanie właścicielowi folwarku uprawnień sądowych wobec chłopów. Na zachodzie Europy, np. w zachodnich Niemczech, uprawnienia te były rozdzielone i mogły znajdować się w innych rękach, zdarzało się nawet, że uprawnienia sądowe posiadał chłop wobec innych chłopów. O ile stosunki poddaństwa na wschód od Łaby regulowało głównie prawo zwyczajowe, o tyle w zachodniej części Niemiec stosowano prawo rzymskie, prawo prywatne i sądowe (zob. Rutkowski 1986, s. 41; Geremek, Piesowicz 1968, s. 179). Restytucji poddaństwa towarzyszyło stopniowe ograniczanie dostępu chłopów do rynku i wzrost znaczenia świadczeń rzeczowych oraz odseparowanie ich od państwa polegające na zaniku obciążeń podatkami państwowymi i wzroście świadczeń na rzecz właściciela wsi (zob. Rutkowski 1986, s. 19). Ten typ rozwoju cechował m.in. wschodnie Niemcy (od linii Łaby), Polskę, Chorwację, Czechy i Rosję (zob. Geremek, Piesowicz 1968, s. 189).

Do czasu pojawienia się dualizmu gospodarczego w Europie podział na część wschodnią i zachodnią był widoczny, ale nie miał charakteru tak daleko idących odmienności instytucjonalnych i społecznych. Jak wynika z badań Jerzego Kłoczowskiego (1998), średniowieczna Europa Środkowo-Wschodnia rozwijała się poprzez import kulturowy z zachodu i nieco wolniej wdrażała innowacje gospodarcze i administracyjne. W Europie Wschodniej można było zaobserwować odpowiedniki tych samych instytucji gospodarczych i politycznych, które były na zachodzie, w mniej więcej podobnym kształcie (ibidem). Podobne oceny znajdujemy u niektórych autorów niemieckich (zob. np. Boockmann 2002, s. 87).

Powstanie wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego miało charakter głębokiej restrukturyzacji gospodarczej, której towarzyszyły równie głębokie zmiany polityczne i kulturowe. Ugruntowanie się tego kompleksu spowodowało trwały podział Europy na dwa jakościowo odmienne systemy gospodarcze oraz powstanie związanych z tym różnic społecznych i politycznych.

Najważniejszą niewątpliwie instytucją gospodarczą ukształtowaną w ramach wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego był folwark, który ukształtował się w XVI w. Folwarczna kultura organizacyjna doprowadziła do utrwalenia dwu odmiennych typów zachowań

pracowników i kierownictwa folwarku. Po stronie właścicieli – kierowników – występowała pełnia nieskrępowanej władzy i świadomość całkowitej dowolności decyzyjnej, po stronie chłopów zaś wykształcił się etos wymuszonego lub zinternalizowanego posłuszeństwa połączony z brakiem poczucia odpowiedzialności i zapotrzebowaniem na szczegółowe instrukcje w pracy oraz opiekę ze strony kierownika poza pracą. Wyrazem trwałości tego etosu w środowisku chłopskim były dość częste negatywne reakcje jego przedstawicieli na propozycje zniesienia pańszczyzny i poszerzania gospodarstw chłopskich – w XVIII w. chłopci woleli być wyrobnikami niż samodzielnymi gospodarzami (zob. Rutkowski 1986, s. 86). Mamy tu do czynienia ze zjawiskiem podobnym do opisanej w XX w. przez Ericha Fromma (1997) ucieczki od wolności. W tym przypadku jest to ucieczka od ryzykownej i frustrującej wolności i wysiłku intelektualnego w komfort psychiczny poddaństwa.

Historyczny transfer kultury folwarcznej do współczesności był w Polsce ułatwiony dzięki antykapitalistycznemu nastawieniu kultury literackiej. Kultura folwarczna ukształtowała nie tylko styl kierowania, lecz także sposób reagowania na polecenia. Uformowała zatem w równym stopniu kierowników, jak i pracowników. Jakie jest poznawcze znaczenie informacji o folwarcznych korzeniach polskiej kultury organizacyjnej? Względna trwałość folwarcznych wzorów zachowań tłumaczy zapóźnienie gospodarcze Polski wobec innych krajów europejskich, które doświadczyły odmiennej historii gospodarczej i mają inną tradycję kulturową. W Europie gospodarka folwarczna i właściwa jej kultura organizacyjna powstały na wschód od Łaby. Kiedy we wschodniej części Europy tworzyła się gospodarka folwarczna, w zachodniej części kontynentu, zwłaszcza w krajach protestanckich, powstawały instytucje kapitalistyczne i towarzysząca im rynkowa kultura organizacyjna. Współcześnie nadal mamy do czynienia z przenikaniem się w polskiej kulturze organizacyjnej wzorów folwarcznych i wzorów właściwych dla kultury rynkowej.

Folwark jako kluczowa instytucja gospodarcza spowodował upodobnienie się stosunków gospodarczych w krajach leżących na wschód od Łaby i od Prus, poczynając od Rosji i poprzez Czechy, Węgry i Chorwację sięgając południa Europy. Niezbywalne cechy tego sposobu produkcji to duży dystans między kierownikiem-właścicielem a pracownikami wykonawczymi, bardzo silna solidarność pracowników

skierowana przeciwko kierownictwu, kolektywizm i relatywizm etyczny (kradzież w grupie własnej jest dolegliwie karana, ukraść coś właścicielowi to nie grzech; zob. Bystrzeń 1936).

Analizę wspólnych cech wschodnioeuropejskiej kultury organizacyjnej w kategoriach dziedzictwa wzorów po gospodarce folwarcznej komplikuje fakt przynależności niektórych społeczeństw do bizantyńskiego kręgu kulturowego. Dla niektórych badaczy (zob. np. Huntington 1997) granica zasięgu religii katolickiej i prawosławnej jest równoznaczna z granicą cywilizacyjną.

Odmienne stanowisko w tej sprawie zajmują węgierscy autorzy George Konrad i Ivan Szelenyi (1979). Ich zdaniem w Europie Wschodniej można wyróżnić dwa kompleksy: ortodoksyjny – w Rosji, Rumunii, Serbii i Bułgarii, oraz „uzachodniony” – w pozostałych krajach leżących na wschód od Łaby. Kompleks ortodoksyjny cechuje bardzo wyraźna dominacja urzędu nad własnością oraz dość silne, zwłaszcza w Rosji, dziedzictwo azjatyckiego sposobu produkcji. W części „uzachodnionej” mamy do czynienia z relatywnie większą rolą rynku i miast oraz silniejszymi zachodnimi wpływami kulturowymi (katolicyzm, protestantyzm; ibidem, s. 87 i nast.). Niezależnie od tych różnic, w całej Europie Wschodniej, łącznie z Prusami i Austrią, zaistniały sprzyjające warunki do wyodrębnienia się dwu grup dominujących, tj. biurokratów kontrolujących urzędy i gospodarkę oraz wyraźnie słabszej burżuazji. Stopniowo do XX w. pozycje biurokratyczne zmonopolizowała inteligencja z właściwym sobie etosem klasowym i zawodowym. Jego osobliwością było przekonanie, że cele zawodowe i życiowe osiąga się *via* urząd, a nie *via* rynek, tak jak to miało miejsce w przypadku zachodnioeuropejskich *professionals*. Towarzyszy temu dość silnie ugruntowane przekonanie, że lepiej alokować zasoby poprzez planowanie realizowane przez urzędy, niż polegać na nieprzewidywalnym i anarchicznym rynku. Taki sposób zarządzania państwem autorzy węgierscy określają mianem racjonalnego redystrybucjonizmu (zob. ibidem, s. 25, 41 i 115). Jak widać, Konrad i Szelenyi mówią o dużym podobieństwie instytucji politycznych, gospodarczych i postaw w krajach wschodnioeuropejskich. Natomiast cytowany wcześniej Huntington jest zwolennikiem tezy, że między ortodoksyjnym a „uzachodnionym” kompleksem istnieje więcej różnic niż podobieństw. Trzeba przyznać, że stanowisko Huntingtona jest bardziej zgodne ze współczesną granicą

afiliacji politycznych państw Europy Wschodniej. Natomiast gdy rozważamy długofalowe kształtowanie się tendencji w zakresie kultury gospodarczej i politycznej, raczej należy przyznać autorom węgierskim.

Możemy przyjąć, że wschodnioeuropejską kulturę organizacyjną wyróżnia relatywnie silniejszy niż na zachodzie kontynentu kolektywistyczny partykularyzm i autokratyzm. A co to znaczy, że bezosobowe reguły i indywidualne zobowiązania wobec abstrakcyjnych symboli, takich jak uczciwość czy prawda, dość często ustępują pierwszeństwa zobowiązaniom osobistym wobec członków własnych grup rodzinno-koleżeńskich? Potwierdzają to wyniki badań realizowanych przez Dobrosławę Bartkowską-Nowak, która zastosowała technikę trzech pytań projekcyjnych do poznania sposobu rozstrzygnięcia dylematu: czy dać świadectwo prawdzie i narazić na straty przyjaciela, czy postąpić odwrotnie, a następnie porównała własne wyniki badań z wynikami badań międzynarodowych Alfonsa Trompenaarsa i Charlesa Hampdena-Turnera. Okazało się, że polscy respondenci mniej więcej dwukrotnie rzadziej wybierali opcję wierności prawdzie niż np. respondenci w USA, Szwajcarii, Finlandii, Holandii czy Wielkiej Brytanii. Z kolei podobne wyniki do polskich uzyskano w Rosji, Serbii, Czechach i Bułgarii (zob. Bartkowska-Nowak 2001, s. 92–93).

Jeżeli chodzi o autokratyzm, to taki sposób kierowania jest typowy dla polskich i czeskich kierowników i wyróżnia ich na tle kierowników w USA, we Francji, w Austrii, w Niemczech i w Szwajcarii, którzy są w większym stopniu nastawieni na partycypację pracowniczą (zob. Mączyński 1998).

Co wnosi historia do naszej wiedzy o współdziałaniu zbiorowym? Historia dowodzi, że we wschodniej Europie nadal dość żywe są tendencje neofolwarskie. Autokratyzm ludzi władzy, bierność rządzonych i bariera między tymi grupami podtrzymywana przez obie strony to najważniejsze cechy wschodnioeuropejskiego dziedzictwa. Kolejne to kolektywizm i niechęć do współdziałania ponadrodzinnego. Tytułem ilustracji zobaczymy, jak kształtuje się uczestnictwo w organizacjach pozarządowych. W Polsce nie należy do nich w ogóle 65% obywateli, podczas gdy w USA tylko 18%, a w Kanadzie 35% (Grabowska, Szawiel 2001, s. 159). Natomiast w Szwecji w organizacjach pozarządowych uczestniczy 96% populacji, w Danii – 83%. Z kolei wskaźnik aktywnego

uczestnictwa w Szwecji wynosi 55%, w Danii – 35%, a w Polsce – 12–13% (Bartkowski, Jasińska-Kania 2002, s. 75).

Jak się ma wschodnioeuropejskość do opisanego wcześniej zróżnicowania na katolicki i protestancki krąg kulturowy? Wschodnioeuropejskość i katolicyzm są źródłem bodźców o podobnym ukierunkowaniu. W przypadku niektórych krajów Europy Wschodniej nakładają się one na siebie, tworząc względnie spójny system behawioralny, jak w Polsce, na Słowacji czy na Litwie.

ROZWÓJ I REGRES SPOŁECZNO-GOSPODARCZY ZIEM POLSKICH W PERSPEKTYWIE PROCESÓW DŁUGIEGO TRWANIA, DO 1795 ROKU

Dalsze rozważania podporządkowane będą próbie odpowiedzi na pytanie o to, czy istniejące obecnie różnice rozwojowe w Polsce da się objaśnić procesami długiego trwania. Bezsensowne oczywiście byłoby doszukiwanie się w Polsce różnic katolicko-protestanckich, niemniej dostępne są tu inne możliwości analityczne. I tak, można, odwołując się do koncepcji dyfuzji kulturowej, sprawdzić, czy istnieje terytorialne zróżnicowanie recepcji gospodarczych wzorów zachowań. Terytoria leżące bliżej zachodnich granic powinny je przyjmować szybciej. Gdyby się okazało, że wykrytym różnicom w zakresie poziomu rozwoju gospodarczego towarzyszą różnice kulturowe i strukturalne, to mamy prawo przypuszczać, że przeszłość względnie silnie zdeterminowała obecne szanse rozwojowe różnych części naszego kraju.

W trakcie dalszych analiz podjęta zostanie próba odpowiedzi na pytanie o to, jak duża była moc sprawcza rozbiorów dla przebiegu procesów rozwoju gospodarczego Polski na tle wcześniej zarysowanych prawidłowości gospodarczych. Rozważania podporządkowane będą interpretacji wyników badań historyków gospodarczych z punktu widzenia opisu różnic międzyregionalnych w kategoriach kulturowych i strukturalnych i opierać się będą na tych tylko źródłach, które opisują obszar geograficzny ograniczony na wschodzie do linii Bugu. Dokumentacja procesów rozwoju Polski jest dość uboga, niemniej podstawowe tendencje są możliwe do odtworzenia.

Jednym z najlepszych wskaźników rozwoju jest natężenie procesów urbanizacyjnych. Powstawanie miast, a zwłaszcza przyrost ludności

miejskiej, doskonale dokumentuje procesy rozwojowe umożliwiające i utrwalające kapitalistyczny typ rozwoju społeczno-gospodarczego. Na podstawie opisu zjawisk urbanizacyjnych możemy wnioskować zarówno o społecznej wydajności pracy, natężeniu handlu, jak i o powstawaniu nowych, niefeudalnych kompleksów interesów i motywacji do odmiennych zachowań gospodarczych.

W miastach Europy Środkowo-Wschodniej warstwa średnia stanowiła 50–70% mieszkańców miasta. Byli to głównie rzemieślnicy zorganizowani w cechach działających samorządnie na mocy statutu zarejestrowanego przez radę miasta (zob. Kłoczowski 1998, s. 153). W tej części Europy relatywnie mniej było miast dużych i bardzo dużo małych półrolniczych miasteczek (ibidem, s. 152). Dyferencjację urbanistyczną ziem polskich można było zaobserwować już w średniowieczu. Jak wynika z ustaleń Bohdana Jałowieckiego (1996, s. 28), w XIII w. sieć miast w zachodniej części kraju była o wiele gęstsza niż w części wschodniej, a wyraźną granicę zaawansowania urbanizacyjnego stanowiła linia Wisły. Późniejsze wydarzenia gospodarcze nie spowodowały znaczących zmian procesów urbanizacyjnych. Zobaczmy zatem, jak kształtowały się procesy urbanizacyjne w Polsce XVI-wiecznej (tab. 2.2).

Tabela 2.2. Ludność miejska Korony w XVI i XVII w. (%)

Regiony	1570–1580	1660–1670	Ubytek
Wielkopolska Zachodnia	31	28	3
Wielkopolska Wschodnia	24	14	10
Kujawy	25	16	9
Małopolska	30	15	15
Mazowsze	18	12	6

Źródło: Topolski 1969, s. 114.

W XVI w. najbardziej zaawansowane urbanizacyjnie były Wielkopolska i Małopolska, relatywnie zacofane zaś – Mazowsze. Prawidłowości te utrzymały się do końca XVII w. Warto zauważyć, że uwidoczniony w tabeli 2.2 spadek udziału ludności miejskiej niekoniecznie był efektem samoistnego uwiąznięcia aktywności gospodarczej, a raczej następstwem wojny szwedzkiej i najazdu siedmiogrodzkiego, które

łącznie doprowadziły do drastycznych strat ludności zarówno miejskiej, jak i wiejskiej. I tak, liczba mieszkańców Polski na 1 km² wynosiła w 1650 r. 26,3 osoby, aby w 1660 r. spaść do 19,9 (Mączak 1969, s. 89).

Jak się wydaje, na listę względnie zaawansowanych gospodarczo XVII-wiecznych regionów Polski można wpisać także Prusy Królewskie, o czym świadczą informacje zawarte w tabeli 2.3.

Tabela 2.3. Ludność miejska i rzemieślniczo-handlowa w Polsce w latach 1575–1600 (%)

Ludność	Wielkopolska	Małopolska	Mazowsze	Prusy Królewskie
Rzemieślnicza i handlowa	10	12	6,7	9,9
Miejska	25,2	26,3	14,1	36,5

Źródło: Ihnatowicz, Mączak, Zientara 1979, s. 256 i nast.

Z punktu widzenia prezentowanych tu analiz szczególną wartość informacyjną mają dane zawarte w górnym rzędzie tabeli 2.3. Względne nagromadzenie ludności zajmującej się handlem jest bowiem wskaźnikiem swoistej dojrzałości gospodarczej i „przygotowania gruntu” pod nowe kapitalistyczne struktury i instytucje. Także i w tym przypadku regres gospodarczy Mazowsza jest dość wyraźny.

Zastanówmy się obecnie nad tym, czy opisanym wyżej różnicom regionalnym towarzyszyły różnice strukturalne. Historycy gospodarki dowodzą, że na tak postawione pytanie należy udzielić pozytywnej odpowiedzi, przynajmniej w odniesieniu do gospodarki rolnej. I tak, w zachodniej części Polski, tj. w Wielkopolsce, na Pomorzu Zachodnim i na Śląsku, ukształtował się w XVI i XVII w. odmienny niż w reszcie kraju model folwarku. Jego *differentia specifica* polegała na tym, że produkcja była nastawiona głównie na rynek wewnętrzny i obsługiwała rozwijające się miasta. Świadczy to o dość wyraźnym podporządkowaniu procesów gospodarczych klasie rzemieślniczo-kupieckiej, co jest równoznaczne z zaistnieniem stosunków gospodarczych typowych dla kapitalizmu (zob. Topolski 1993, s. 43 i nast.). Opisanie tu odrębności cywilizacyjne były widoczne również dla ówczesnych Polaków. Mianowicie u niektórych XVII-wiecznych reportażyistów polskich podziw

budziły miasta i ośrodki przemysłowe Wielkopolski (zob. Ihnatowicz, Mączak, Zientara 1979, s. 230).

W tym samym czasie dokonał się w polskim rolnictwie dość doniosły postęp techniczny polegający na wprowadzeniu żelaznego lemiesza i żelaznej radlicy. Innowacje te nie objęły jednak całego kraju, a tylko jego zachodnią część. Na wschód od linii Wisły i Bugu nadal używano sochy (zob. Topolski 1993, s. 43 i nast.).

Przyjrzyjmy się produktywności rolnictwa polskiego. Pod tym względem pozostawało ono zawsze w tyle za resztą Europy. Na obszarze całej Rzeczypospolitej w drugiej połowie XVI w. z jednego zasianego ziarna zbierano cztery, a w ciągu następnych 150 lat – 3,3. W tym samym czasie w Niemczech plony z jednego wysianego ziarna wzrosły od 4,4 do 5,3 ziarna, we Francji – do 6,7, w Anglii zaś – z 4,6 do 9,8 (Mączak 1969, s. 88). Wspomniane wcześniej regionalne zróżnicowanie wdrażania postępu technicznego w rolnictwie nie mogło nie wywrzeć wpływu na późniejszą efektywność gospodarki rolnej. I rzeczywiście w myśl ówczesnych szacunków w XVIII w. jedna wielkopolska wieś licząca 200 gospodarzy przynosiła dwa razy tyle dochodu co w rawskim i łęczyckim i trzy razy tyle co na Litwie i Ukrainie (Ihnatowicz, Mączak, Zientara 1979, s. 234). Zdaniem Topolskiego od połowy XVII w. coraz silniej zaczęły się zaznaczać regionalne różnice rozwoju gospodarczego polegające na przeciwstawieniu Wielkopolski ziemiom mazowiecko-podlaskim. Różnice te wiążą się z relatywnie szybszym załamywaniem się gospodarki pańszczyźnianej i oczynszowaniem chłopów w Wielkopolsce (zob. Topolski 1971, s. 184). W XVIII w., mimo wyraźnego regresu całej gospodarki polskiej, stosunki kapitalistyczne w Wielkopolsce, a także na Śląsku utrwaliły się na tyle, że oba te regiony odgrywały rolę pośredniczącą w imporcie kapitału do Warszawy i na Litwę. Podobnie rzecz się miała z początkami produkcji przemysłowej, tj. manufaktury XVIII-wieczne rozwijały się głównie w Wielkopolsce (zob. Ihnatowicz, Mączak, Zientara 1979, s. 244).

Przemysł w Polsce XVIII-wiecznej koncentrował się w późniejszej Galicji, czyli w Zagłębiu Staropolskim, które zapewniało 80% krajowej produkcji żelaza. Niestety przemysł żelaza nie miał takiej mocy sprawczej dla uruchomienia procesów urbanizacji i akumulacji, jaka w tamtych czasach cechowała przemysł włókienniczy. Ogólnie rzecz biorąc, polscy historycy gospodarczy dowodzą, że Wielkopolska znacznie

lepiej niż pozostałe części kraju zносиła XVIII-wieczną depresję (zob. Mączak 1969, s. 117).

Reasumując ten skrótowy zestaw statystyczny, stwierdzić należy, że w epokę rozbiorową ziemie polskie weszły jako wyraźnie zróżnicowany strukturalnie organizm gospodarczy z lepiej rozwiniętą częścią zachodnią. Różnice te dotyczą w głównej mierze odmiennych funkcji folwarku, większego znaczenia handlu i rzemiosła, a później manufaktur, i oczywiście struktury zawodowej ludności.

Jakkolwiek dokumentacja statystyczna procesów gospodarczych jest dość uboga, zwłaszcza w odniesieniu do południowej części Polski, niemniej można przyjąć, że wyraźną linię podziału kraju na część zaawansowaną i słabiej rozwiniętą gospodarczo stanowiła pod koniec XVIII w. linia Wisły. Na ziemiach etnicznie wówczas polskich regionem o najbardziej zaawansowanym procesie restrukturyzacji prokapitalistycznej była Wielkopolska i być może Prusy Królewskie.

Zastanówmy się, czy tym różnicom strukturalnym i instytucjonalnym towarzyszyły różnice kulturowe. Współczesne badania historyków polskich dowodzą, że tak w istocie było. I tak, Janusz Tazbir (1983, s. 209), pisząc o kulturze szlacheckiej w Polsce, zwraca uwagę na wyraźnie odmienny niż w pozostałej części kraju produkcyjny stosunek do życia Wielkopolan.

Jak wiadomo, granice rozbiorowe Polski zostały ostatecznie ukształtowane w 1815 r. na kongresie wiedeńskim. Możemy na nie spojrzeć z punktu widzenia cywilizacyjno-kulturowego. W takiej optyce najbardziej interesująca jest granica zaboru rosyjskiego, która oddziela ziemie poddane bizantyńskiej misji cywilizacyjnej od pozostałych. Najogólniej rzecz ujmując, bizantyński typ kultury gospodarowania kojarzony jest z relatywnie małym znaczeniem przypisywanym indywidualnej aktywności, dużą rolą przypisywaną państwu oraz centralnie koordynowaną jednością polityczno-kulturową, polegającą na silnym współdziałaniu instytucji religijnych i państwowych. Wspomnieć należy, że niektórzy badacze, np. K. Polanyi (1968), wskazują na azjatycką raczej niż bizantyńską proveniencję tej formacji. Osobliwością tego typu społeczeństwa na tle społeczeństw europejskich jest relatywnie małe znaczenie hierarchii społecznych, mamy tu bowiem w zasadzie do czynienia ze swoistą równością w poddaństwie. Tak czy inaczej odnotować trzeba, że granica zasięgu bizantyńskiej misji cywilizacyjnej, realizowanej

przez Rosję w XIX w., mniej więcej pokryła się z linią Wisły, która już wcześniej ukształtowała się jako granica odmiennych kompleksów gospodarczych i kulturowo-strukturalnych.

EPOKA ROZBIOROWA A ZJAWISKA ZRÓŻNICOWANIA I TRWAŁOŚCI POLSKIEJ KULTURY GOSPODARCZEJ

Wszystkie trzy zabory stanowiły strefę peryferyjną odnośnych państw i podporządkowane były odmiennym interesom gospodarczym Rosji, Austrii i Prus. Pod względem gospodarczym ziemie polskie tworzyły strefę przejściową między Europą przemysłową i rolniczą (zob. Ilnatowicz 1977, s. 88).

Możliwości rozwoju przemysłu na ziemiach polskich zmniejszyły się po 1795 r. właśnie z racji owego peryferyjnego ich położenia w państwach zaborczych. I tak, udział ziem polskich w przemyśle Niemiec systematycznie malał. Relatywnie najszybciej przemysł rozwijał się w Królestwie, którego udział w produkcji Rosji wzrastał, ale po 1890 r. zaczął się zmniejszać na skutek ekspansji na ten rynek bardziej wydajnego przemysłu amerykańskiego (zob. Jezierski 1977, s. 116 i nast.).

Produkcja przemysłowa miała jednak relatywnie dość prosty charakter, tylko przemysł Królestwa wykazywał bowiem w eksporcie pewną nadwyżkę wyrobów gotowych nad surowcami. Był to jednak przemysł raczej jednostronnie związany z Rosją i mało odporny na fluktuacje gospodarki europejskiej (zob. Ilnatowicz 1977, s. 88). Ponadto, jak wynika z poprzednio cytowanych informacji o strukturze zatrudnienia, przemysł Królestwa w stosunkowo małym stopniu kreował procesy urbanizacyjne.

Dość ważnym wskaźnikiem możliwości rozwojowych XIX-wiecznej gospodarki była gęstość linii kolejowych. I tak, w Królestwie na milion mieszkańców przypadało 250 km linii kolejowych, w zaborze pruskim około trzech razy więcej i w Galicji niemal dwukrotnie więcej. Dla porównania, Niemcy miały 910 km linii kolejowych na milion mieszkańców, Francja – 1080 km, Anglia – 849 km, Belgia – 902 km (ibidem, s. 86).

Z analiz historyków gospodarczych wynika, że różnice rozwoju gospodarczego między zaborami były mniejsze niż różnice między państwami zaborczymi (ibidem, s. 81). Oznacza to, że np. różnice między Wielkopolską a Galicją i Kongresówką były mniejsze niż między

Prusami, Rosją i Austrią. Mechanizmy regulujące przebieg procesów gospodarczych na ziemiach polskich okazały się silniejsze niż trwające 123 lata oddziaływanie struktur gospodarczych państw zaborczych. Jest to tym bardziej godne podkreślenia, że wiek XIX był okresem, kiedy kształtowały się podstawowe instytucje i struktury cywilizacji przemysłowej oraz towarzyszących jej wzorów kulturowych, na których obecnie opiera się kulturowa regulacja zachowań gospodarczych w Polsce.

Przyjąć należy, że do 1795 r. ukształtowała się w Polsce swoista kultura gospodarcza oraz towarzyszące jej instytucje i struktury społeczne. Wzorce tej kultury były na tyle głęboko zinternalizowane, że wejście w odrębne układy kulturowe nie spowodowało znaczących zakłóceń jej tożsamości. Z cytowanych tu badań wynika, że granice rozbiorowe nałożyły się mniej więcej na zaistniałe wcześniej terytorialne różnicowanie kultury gospodarczej, instytucji i struktury gospodarczej.

Z przeprowadzonych analiz można wysnuć wniosek, że wykryte różnice kulturowe i strukturalne, jakkolwiek są dość wyraźne, w zasadzie nie sprzyjają przyjęciu hipotezy o jakościowych odrębnościach regionalnych. Różnice te są względnie trwałe, mają podbudowę kulturową, ale mieszczą się w ramach dość dobrze zintegrowanej kultury narodowej.

Konkludując, należy stwierdzić, że okres zaborów nie zmienił w zasadniczym stopniu różnicowań gospodarczych i cywilizacyjnych, które zarysowały się przed rozbiorami.

EPOKA KOMUNISTYCZNA – REWITALIZACJA FOLWARCZNEGO DZIEDZICTWA I WNIOSKI CO DO TRWAŁOŚCI PRASTARYCH ARCHETYPÓW

W latach 1948–1949 rozpoczęła się w Polsce i innych krajach demokracji ludowej uwieczniona powrotem ofensywa na rzecz redukcji roli rynku. Oznaczało to odejście od modelu gospodarki rynkowej. Dla określenia socjalistycznych instytucji gospodarczych używano co prawda terminologii wypracowanych na gruncie gospodarki rynkowej, ale działały one dokładnie odwrotnie, jak np. socjalistyczny rynek, gdzie panowała rywalizacja klientów o względy producentów. Wprowadzono

także zupełnie nowe instytucje, takie jak rozdzielnik czy ekwiwalenty pieniądza w postaci bonów towarowych.

Wyraźne odmienności ekonomiczno-społeczne Polski Ludowej od społeczeństw kapitalistycznych skłaniają do szukania cech wspólnych między komunizmem a feudalizmem. I tak np. Witold Morawski (2001, s. 162), analizując relacje wzajemne państwa i gospodarki w socjalizmie, pisze o istnieniu tendencji neofeudalnych i o specyficznym połączeniu „tradycji i nowoczesności”, a francuski historyk Jacques Le Goff (1994, s. 272 i nast.) wskazuje na fundamentalny dla feudalnej Europy ideał jednomyślności. Jednym z mechanizmów jej utrwalenia była wspólna religia, innym – dążenie do połączenia władzy świeckiej i duchowej, co udało się tylko w Bizancjum (ibidem). Komuniści starali się zrealizować ten ideał poprzez eliminację religii, rezygnację z trójpodziału władz, podporządkowanie państwa i gospodarki partii, kontrolę nad kulturą i mediami oraz zakaz samoorganizowania się poza kontrolowanymi przez siebie organizacjami. Inny badacz feudalnych obyczajów, Norbert Elias (1980), zwrócił uwagę na monopolistyczną organizację przemocy w tamtych czasach, która polegała na „koncentracji broni i zbrojnych w jednym ręku” (ibidem, s. 380). Odpowiednikiem tej koncentracji przemocy w komunizmie było podporządkowanie sądów, armii i policji partii-państwu.

Powstaje zatem pytanie o to, czy komunizm jest odpowiedzialny za wady instytucji demokratycznych w Europie Wschodniej. Odpowiedzialność ta jest mniejsza, niż się na ogół uważa. Trzeba pamiętać, że przed epoką komunistyczną tylko jedno państwo Europy Wschodniej – Czechosłowacja – zasługiwało na miano demokratycznego. Komunizm w Polsce i innych krajach tego regionu (poza Czechosłowacją) nie zniszczył tego, co już było, ale rzeczywiście spowodował, że idee demokratyczne nie miały dostępu do umysłów szerokiej publiczności. Nie można jednak mieć pewności, że w przeciwnym razie zaowocowałyby one trwałymi instytucjami demokratycznymi. Zauważmy, że tradycyjne demokracje doświadczały dość dużych perturbacji w tym zakresie. I tak np. V Republika we Francji powstała w następstwie wojskowego zamachu stanu (w 1958 r.). W 1967 r. zamach stanu zlikwidował demokrację w Grecji, podobną próbę podjęto w Hiszpanii w 1980 roku.

W sferze gospodarczej podstawową instytucją były socjalistyczne zakłady pracy. Socjalistyczny zakład pracy to względnie zorganizowana

całość złożona z budynków, maszyn i obsługujących je ludzi, utworzona w celu realizacji zadań planowych. Warto zauważyć, że tego rodzaju zakład to zjawisko zupełnie inne niż przedsiębiorstwo kapitalistyczne. Główna różnica tkwi w tym, że jednym z ważniejszych celów tego drugiego jest rentowność i utrzymanie pozycji rynkowej, natomiast faktycznym celem socjalistycznego zakładu pracy jest wygranie przetargu z administracją gospodarczą o uzyskanie możliwie najmniejszych wskaźników planu do wykonania i jak największej ilości pieniędzy przeznaczonych na fundusz płac. W efekcie formalnych i nieformalnych regulacji socjalistyczne zakłady pracy były bardziej podobne do folwarków niż do typowych przedsiębiorstw kapitalistycznych.

Jaka jest syntetyczna ocena wpływu komunizmu na współczesność Europy Wschodniej? Zauważyć trzeba, że zachodnia granica zasięgu formacji komunistycznej miała bardzo podobny (z wyjątkiem Austrii) przebieg do zachodniej granicy wschodnioeuropejskiej formacji gospodarczej. Może jest to ironia historii, a może zadziwiająca jej konsekwencja. Jak mieliśmy możliwość zauważyć, komunizm wprowadził nowe instytucje o logice funkcjonowania takiej jak ta, która leżała u podstaw gospodarki folwarcznej. Wiele wskazuje na to, że był on raczej źródłem regresu do historii i wzmocnił to, co istniało w niej wcześniej, niż wytworzył coś, czego wcześniej nie było. Konkludując, należy stwierdzić, że współczesny stan wschodnioeuropejskiej kultury organizacyjnej lepiej tłumaczy wschodnioeuropejska historia niż dziedzictwo komunistyczne.

Jak wynika z wcześniejszych analiz, wschodnioeuropejskość i katolickość są źródłem bodźców o podobnym ukierunkowaniu. Nakładają się one na siebie, tworząc względnie spójny system wzorów kulturowych i orientacji osobowościowych.

Spróbujmy je krótko wypunktować. Katolicką spuścizną jest prymat potrzeb afiliacyjnych nad samorealizacją i potrzeba osiągnięć. Prowadzi to do silnego kolektywizmu manifestującego się głównie w postaci silnej solidarności rodzinno-koleżeńskiej. Towarzyszy temu silny nacisk na więzi emocjonalne (takie jak w rodzinie) w miejscu pracy i działalności publicznej. Prymat więzi społecznych nad normami uniwersalnymi, takimi jak uczciwość, sprawia, że inne grupy rodzinne i instytucje publiczne jawią się jako obce i wrogie. Właśnie dlatego zewnątrzni obserwatorzy piszą o indywidualizmie Polaków, podczas gdy w rzeczywistości jest to następstwo chaosu życia codziennego

wynikającego z konformizmu wobec własnej grupy i nieufności w stosunku do wszystkiego, co nią nie jest.

Archetyp folwarku odradza się w postaci unikania aktywności i inicjatywy intelektualnej po stronie pracowników i braku motywacji do ulepszeń po stronie kierowników. Efektem jest antyintelektualizm jako dziedzictwo folwarczno-chłopskie i sarmackie. Władza jest traktowana jako przywilej braku ograniczeń dla ekspresji własnych stanów psychicznych i realizacji autokratycznego stylu kierowania.

Sarmackim dziedzictwem jest silny nacisk na egalitaryzm w grupie własnej z jednoczesnym głębokim poczuciem wyższości wobec ludzi i grup o mniejszej władzy. I tak np. z badań przeprowadzonych w 13 polskich miastach wynika, że kierownicy wyższego szczebla wobec podległych sobie innych kierowników stosują demokratyczny styl kierowania, natomiast w odniesieniu do wykonawców stosowany jest styl autokratyczny (zob. Hryniewicz 2007). Wzmocnia to folwarczną spuściznę polegającą na bierności i unikaniu intelektualnego angażowania się w pracę.

KOLEKTYWIZM RODZINNO-KOLEŻEŃSKI A ZACHOWANIA WSPÓŁCZESNYCH POLAKÓW

KOLEKTYWIZM I INDYWIDUALIZM ETYCZNY

Termin „kolektywizm” ma wiele znaczeń. Odnosi się on do tych sytuacji, w których siła więzi społecznej spajającej grupę ma większą moc niż zobowiązania indywidualne. Kontakty z innymi grupami i instytucjami mają charakter zbiorowy – nawet kontakty dwu osób traktowane są jako kontakt przedstawicieli dwu grup. Poczucie odrębności często napawa lękiem i dążenie do podtrzymania więzi grupowej jest nadrzędne wobec wszelkich innych potrzeb członków grupy. W kulturach kolektywistycznych mamy do czynienia z prymatem więzi społecznej nad etyką. Na przykład kolektywizm państwowy polega na minimalizowaniu znaczenia inicjatyw obywatelskich na rzecz realizacji wizji nakreślonych przez władzę państwową. Kolektywizm także może być cechą życia codziennego. Występuje to wtedy, gdy ludzie znajdujący się w sytuacji problemowej spontanicznie odwołują się do jakiegoś zewnętrznego autorytetu. Innym przypadkiem kolektywizmu

jest to, że w sytuacji problemowej ludzie nie poszukują (indywidualnie, na własną rękę) nowych rozwiązań, a powtarzają te, które im dyktują utrwalone wzory zachowań grupowych. Z naszego punktu widzenia najważniejszy jest taki rodzaj kolektywizmu, który polega na traktowaniu zobowiązań wobec własnej grupy jako bezwzględnie ważniejszych niż zobowiązania wobec innych ludzi niebędących jej członkami. Jest to tzw. kolektywizm etyczny.

Przeciwieństwem kolektywizmu etycznego jest indywidualizm etyczny. Polega on na przyznawaniu pierwszeństwa zobowiązaniom zawartym osobiście nad zobowiązaniami wynikającymi z przynależności grupowej, które nie istniały w momencie zawierania umowy, choć potencjalnie mogą się pojawić. W tym przypadku siła zobowiązania wynikającego z umowy jest silniejsza niż siła więzi łączących daną osobę z grupami, do których należy.

GRUPY RODZINNO-KOLEŻEŃSKIE

W Polsce mamy do czynienia ze zjawiskiem ukonstytuowania się małej grupy jako forum podstawowej instytucji zaspokajającej potrzeby egzystencjalne (zob. Tarkowska 1985). Z obserwacji autora, przeprowadzonych w związku z pisaniem monografii Pułtuska, wynika, że grupy te nie tylko obsługiwały proces konsumpcji, lecz także stanowiły forum dla ekspresji politycznej i umożliwiały w ten sposób zaspokojenie potrzeb politycznej aktywności. Podobne wnioski płyną również z badań innych autorów (zob. Koralewicz, Wnuk-Lipiński 1987a i b; Szmátka 1988). Jaka mikrogrupa jest zatem podstawą strukturalizacji społecznej w Polsce? Mikrogrupę tę stanowi rodzina uzupełniona o przyjaciół i znajomych (zob. Nowak 1988; Tarkowska 1988). Na przykład w małym mieście na ogół bardzo wyraźny jest układ polegający na tym, że wokół rodziny nuklearnej koncentruje się „układ przyjaźni”, w skład którego wchodzi ludzie odgrywający role zawodowe ważne dla funkcjonowania danej rodziny, tacy jak lekarz, ślusarz, nauczyciel czy urzędnik. Ten „układ przyjaźni” ma zazwyczaj charakter dość trwały, a więź rzeczowa bardzo silnie wzmocniona jest więzią emocjonalną i odwrotnie. Mikrogrupę tę określa się mianem grupy rodzinno-koleżeńskiej. Znaczenie grup rodzinno-koleżeńskich dla zachowań społecznych jest relatywnie większe w społeczeństwach o niskim

poziomie indywidualizmu i silnym nastawieniu na zaspokojenie potrzeb afiliacyjnych, w których instytucje publiczne są traktowane jako obce, a w kulturze dominuje kult rodziny (rodu) i niechęć do ponadrodzinnych form współdziałania (partie i inne zrzeszenia obywatelskie).

Szczególnie duże znaczenie grupy rodzinno-koleżeńskie uzyskały w epoce późnych lat Polski Ludowej, kiedy to właściwy realnemu socjalizmowi rynek niedoboru sprawił, że wzrosło znaczenie nieformalnej wymiany usług i towarów. Grupy te obsługiwały procesy zaspokajania potrzeb bytowych i afiliacyjnych oraz dawały wiedzę i zapewniały bezpieczną ekspresję postaw kontestacji politycznej.

Po zmianie ustroju grupy rodzinno-koleżeńskie uległy pewnym modyfikacjom. Mniejsze znaczenie ma uczestnictwo dostarczycieli różnego typu dóbr i usług. Zmniejszyła się liczebność uczestników grup, a także ich spoistość w następstwie procesów indywidualizacji, jakim zaczęło podlegać polskie społeczeństwo po zmianie ustrojowej. Trwałość rodzin nuklearnych w coraz większym stopniu zależy od spełnienia indywidualnych aspiracji uczestników małżeństwa. A ponieważ nie zawsze tak się dzieje, po zmianie ustrojowej wydatnie wzrosła liczba rozwodów. I tak, w 1990 r. na tysiąc zawartych małżeństw odnotowano 129,6 rozwodu, w 2000 r. – 202,6, a w 2011 r. – 312,8 (GUS 2012, s. 240). Pewnemu rozluźnieniu uległy więzi międzypokoleniowe wśród kobiet. Na przykład z wielu rozmów z kobietami przeprowadzonych przez Agnieszkę Graff (2014, s. 4) wynika, że obecne babcie są coraz mniej skłonne do świadczenia bezpłatnej pracy w gospodarstwach domowych córek. Wydatnemu zmniejszeniu czy nawet zanikowi uległ ponadklasowy charakter uczestnictwa w grupach rodzinno-koleżeńskich.

Natomiast bez zmian pozostał prymat więzi emocjonalnej i nacisk na jednolitość postaw oraz absolutny prymat więzi grupowej nad wszelkimi innymi więziami i zobowiązaniami. Interakcje i więzi społeczne w ramach tych mikrogrup są bardzo podobne do interakcji i więzi rodzinnych, co więcej – regulują je te same zasady wynikające z częstych kontaktów i emocjonalnej bliskości. Na pozór nic w tym dziwnego, w każdym społeczeństwie są przecież rodziny i przyjaciele. Na czym polega więc polska specyfika?

Polega na tym, że z owymi grupami Polacy identyfikują się znacznie silniej niż ze wszystkimi innymi i dlatego wywierają one największy

wpływ na zachowania. Ponieważ w grupach rodzinno-koleżeńskich ludzi łączy przede wszystkim więź emocjonalna, to ideałem jest – tak jak w rodzinie – pełna zgodność i podobieństwo pod względem postaw, poglądów i stylów życia. Grupy te cechuje duży poziom integracji i swoista „zazdrość”, jeśli chodzi o kontakty i uczestnictwo we współdziałaniu z ludźmi spoza danej grupy. Silna więź emocjonalna często prowadzi do tego, że kontakty takie są traktowane w kategoriach „zdrady”. Inne grupy rodzinno-koleżeńskie są uznawane za obce i często wrogie. Uczestnicy tego typu grup bardzo źle czują się w sytuacjach bezosobowych, wtedy gdy muszą współdziałać z ludźmi, których osobiście nie znają, z którymi nie łączy ich więź emocjonalna i którzy różnią się od nich, choćby tylko trochę, postawami albo stylem życia. Obce i wrogie są nie tylko inne grupy, lecz także instytucje oparte na bezosobowych regułach, takie jak rynek, przetarg, konkurs na stanowisko, przepis kodeksu administracyjnego itp.

Kolejna część rozważań poświęcona będzie analizie związku między opisanymi wcześniej tendencjami strukturalizacji społecznej a postawami społeczno-politycznymi, tzn. takimi, które odzwierciedlają stosunek jednostek do instytucji, idei i działań związanych ze sprawowaniem władzy w społeczeństwie. Kluczowe założenie leżące u źródeł dalszych analiz nawiązuje do metodologii strukturalnej. Na jej gruncie postawy i zachowania społeczne traktowane są jako efekt określonego, specyficznego usytuowania jednostek w strukturze społecznej, która w omawianym przypadku oznacza sposób, w jaki powiązani są ze sobą członkowie społeczeństwa, oraz charakter tych więzi. Na przykład w grupach o przewadze więzi rzeczowej (bezosobowej) wpływ grupy na zachowania przebiega inaczej niż w grupach o więzi emocjonalnej.

W toku dalszej analizy poszukiwane będą odpowiedniości między strukturą grupy rodzinno-koleżeńskiej a postawami społecznymi. W szczególności skupimy się na tych postawach, które zdaniem autora mają kluczowe znaczenie dla funkcjonowania sfery politycznej i gospodarczej. Ponadto zostaną omówione postawy moralne mające związek z gospodarką oraz orientacje osobowościowe (tzn. względnie trwałe, wewnętrznie powiązane postawy o tym samym ukierunkowaniu).

GRUPY RODZINNO-KOLEŻEŃSKIE A WSPÓŁDZIAŁANIE ZBIOROWE

Aby mogły się upowszechnić struktury zbiorowego współdziałania w gospodarce i polityce, muszą się ugruntować następujące kategorie: umowa, przewidywalność zachowań i zaufanie. Jak kategorie te funkcjonują w społeczeństwie złożonym z grup rodzinno-koleżeńskich? Jeżeli członek danej grupy zawiera umowę, to niekoniecznie jej dotrzyma, dlatego że absolutny priorytet mają zobowiązania wobec własnej grupy rodzinno-koleżeńskiej, a te w międzyczasie mogą się zmienić i kolidować z indywidualnie podjętym zobowiązaniem. Natomiast umowa zmusza go do zrobienia czegoś dla kogoś, kto jest obcy, zatem jej dotrzymanie jest traktowane przez uczestników grup rodzinno-koleżeńskich jako wręcz niemoralne (najpierw ludzie najbliżsi).

Im silniejsza solidarność rodzinno-koleżeńska, tym mniejsza przewidywalność zachowań w społeczeństwie, tym większy partykularyzm etyczny, tym niższy poziom zaufania i tym mniejsze szanse na respektowanie umów i długofalowe współdziałanie zbiorowe.

Silne więzi rodzinne i nacisk na bliskość emocjonalną tworzą chaos życia codziennego, w którym brak zaufania jest racjonalnie uzasadniony niskim prawdopodobieństwem dotrzymania zobowiązań. Jak widać, w społeczeństwie grup rodzinno-koleżeńskich panują niezbyt sprzyjające warunki dla instytucji demokratycznych i rozwoju gospodarczego. Dla instytucji demokratycznych dlatego, że ich istotą jest samoorganizacja ponadrodzinna. Dla gospodarki zaś dlatego, że coraz większe znaczenie ma łączenie kapitałów i tworzenie wielkoskalowych przedsięwzięć.

W społeczeństwach indywidualistycznych form zbiorowego współdziałania jest więcej niż w kolektywizmie koleżeńsko-rodzinnym. Im większy indywidualizm, tym mniejsze prawdopodobieństwo, że osoba przełoży nowe oczekiwania grupy nad wcześniejsze własne zobowiązania. Efektem są wyższy poziom respektowania umów i większy zakres współdziałania. Zdarza się, że obserwatorzy polskiej sfery publicznej odnotowujący niski poziom współdziałania piszą o indywidualizmie Polaków, podczas gdy w rzeczywistości jest to następstwo chaosu życia codziennego wynikającego z konformizmu wobec własnej grupy i nieufności wobec wszystkiego, co nią nie jest.

Bardzo ważnym elementem funkcjonowania demokracji są dobrowolne zrzeszenia obywatelskie (organizacje pozarządowe). Uważa się, że upowszechnienie się tego typu zrzeszeń jest podstawą funkcjonowania demokracji miejskiej. Przynależność do zrzeszeń miejskich jest bardzo mała. Wynika to z logiki grupy rodzinnej, w której więź rzeczowa nakłada się na emocjonalną. Uczestnictwo w zrzeszeniu powoduje, że interesy ekonomiczne lub inne, równie ważne, będą zaspokajane w jego ramach. W oczywisty sposób zagraża to spójności grupy rodzinno-koleżeńskiej. Ponadto członkowie tego rodzaju mikrogrup przyzwyczajeni są do zaspokajania potrzeb materialnych w koincydencji z emocjonalnymi kontaktami. Zaistnienie bliskiej więzi emocjonalnej jest w zrzeszeniu raczej niemożliwe, dlatego że zrzesza ono zbyt dużo ludzi. W tej sytuacji osoba czuje się zagubiona, a jej integracja psychiczna jest poważnie zagrożona. Dotyczy to wszystkich zrzeszeń większych niż grupa rodzinna, wymagających osobistego kontaktowania się z innymi uczestnikami. Odmierna sytuacja ma miejsce w przypadku integracji z narodem, jest ona bowiem zgodna z dynamiką mikrogrup, gdyż ma charakter emocjonalny, na co dzień niezobowiązujący i niezagrażający spójności grupy koleżeńsko-rodzinnej.

POSTAWY EKONOMICZNE

Silne dążenia do odtwarzania relacji rodzinno-koleżeńskich we wszystkich innych sferach życia skutkują w polityce niskim poziomem partyjnego uczestnictwa oraz zdominowaniem samorządów i lokalnych struktur partyjnych przez rodziny. W gospodarce przedsiębiorcy za ideał uważają osobiste kierowanie firmą rodzinną (widać to nawet w wielkich, złożonych konglomeratach firm), a łączenie kapitałów jest w zasadzie niewyobrażalne, podobnie jak dopuszczenie do zarządzania kogoś spoza rodziny.

Trwałość więzi w grupie rodzinnej zależy od równego uczestnictwa w korzyściach. Więzy rodzinna jest wzmacniana lub chroniona przez zadowalający w danych warunkach kulturowych poziom konsumpcji, dlatego wszelkie inne aspiracje wykraczające poza tę problematykę będą traktowane jako zbędne bądź zwalczane, jeżeli prowadzą do wyróżniania się poszczególnych osób lub, co gorsza, do naruszenia równości. Na przykład z badań nad motywacjami pracowniczymi

wynika, że dla większości najważniejsze są dobre stosunki ze współpracownikami i kierownictwem oraz pewność pracy (60–70%). Natomiast satysfakcja intelektualna i doskonalenie (zrobić coś lepiej niż inni) mają zdecydowanie mniejsze znaczenie (do 15%; zob. Hryniewicz 2007).

POSTAWY MORALNE

Grupy rodzinne żyją w nieprzyjazylnym otoczeniu instytucjonalnym (Koralewicz, Wnuk-Lipiński 1987b). W małym mieście wyraźnie widać, że nieprzyjazne są nie tylko instytucje publiczne. Jako wrogowie postrzegani są również wszyscy inni niebędący członkami grupy własnej. W efekcie wytwarza się relatywizm moralny (zob. Tarkowska 1988), usprawiedliwiający dowolne własne postępowanie z jednoczesnym rygoryzmem moralnym wobec zachowań członków grup obcych.

Z prowadzonych przez autora obserwacji małego miasta wynika, że istnieje dość wyraźna personifikacja instytucji publicznych. W powszechnej opinii rządzą nimi kliki osób na ogół znanych z nazwiska, pochodzenia, kariery itp. W efekcie wrogość ogniskuje się na innych grupach typu rodzinno-koleżeńskiego. Wrogość ta dotyczy nie tylko stosunku do grup „rządzących” (choć w tym przypadku jest najsilniejsza), lecz także wszelkich innych, z którymi członkowie danej grupy wchodzi w jakieś relacje. Poczucie zagrożenia jest wszechogarniające i – co charakterystyczne – każda z tych grup jest przekonana, że to jej członkowie zostali oszukani, pokrzywdzeni, są dyskryminowani itp. Wrogość ta wynika z jednej strony z uświadomienia sprzecznych interesów, z drugiej zaś – ze świadomości różnic, tzn. odnotowania, że inni mają czegoś więcej.

POSTAWY WOBEC INNYCH OBYWATELI

Pod uwagę weźmy preferowany zakres solidarności. Normy solidarności mogą być uniwersalne lub partykularne. Normy uniwersalne sprzyjają społecznej integracji w skali społeczeństwa globalnego. Wynika to stąd, że ocena jednostki i jej status społeczny zależą wyłącznie od kryteriów, które potencjalnie może spełnić każdy członek danego społeczeństwa, takich jak praca, kwalifikacje itp. Normy partykularne wykluczają niektóre osoby z możliwości osiągnięcia najwyższych

pozycji na skalach prestiżu, np. Żydów czy Murzynów (zob. Parsons 1971, s. 91 i nast.). Grupy rodzinno-koleżeńskie dość wyraźnie forsują partykularne normy solidarności. Na pierwszy rzut oka wydaje się to oczywiste i wspólne dla wszystkich małych grup, które z natury rzeczy dążą do dużej spójności wewnętrznej.

W trakcie współdziałania zbiorowego na plan pierwszy wysuwają się cechy osobowości partnerów kosztem wspólnego interesu. W efekcie wspólne korzyści są tracone dlatego, że partnerom nie odpowiadają cechy osobowości potencjalnych współpracowników. Zjawiska te powodują, że współdziałanie członków kilku różnych grup rodzinnych jest niezwykle trudne do zainicjowania. **Atomizacja społeczna** w tego typu społeczności polega zatem nie na wyizolowaniu jednostek, ale na **wyizolowaniu poszczególnych grup rodzinnych**. Konsekwencje tego stanu rzeczy prowadzą do wyizolowania społecznego osób w sferze życia publicznego, tzn. we wszystkich tych sferach życia, w których jednostki muszą wystąpić w innych rolach niż te związane z ich członkostwem w grupie koleżeńsko-rodzinnej. Wszelkie takie sytuacje, w których nie można natychmiast odwołać się do opinii mikrogrupy, budzą lęk i są unikane.

ORIENTACJE OSOBOWOŚCIOWE W SFERZE POZNAWCZEJ I EMOCJONALNEJ

Wymiana informacji w grupach koleżeńsko-rodzinnych służy przede wszystkim utwierdzeniu więzi społecznej. Z tego powodu rozmowy mają konwencjonalno-rytualny charakter wymiany deklaracji o identycznych interesach i poglądach na daną sprawę. Wymiana informacji nie ma zatem wydźwięku dyskursywnego, zmierzającego do rozwiązania danego problemu, m.in. dlatego, że tego typu dialog nieuchronnie musiałby wprowadzić propozycje nowych, odmiennych punktów widzenia. Nawet próby przekazania informacji mówiących o tym, że inni mają odmienny pogląd, są traktowane jako rażące wystąpienie przeciwko solidarności grupowej. Jest to zjawisko typowe dla grup, w których więź emocjonalna odgrywa rolę podstawową. W efekcie utrwalają się **anty-intelektualne orientacje osobowościowe, związane z niechęcią do podejmowania jakiegokolwiek bardziej intensywnego i trwałego wysiłku umysłowego**. W odniesieniu do problemów globalnych

oczekuje się gotowych, jednorodnych, emocjonalnie podbudowanych formuł. Jak się wydaje, najgroźniejszą konsekwencją tego stanu rzeczy jest intelektualna niemożność zaakceptowania wielości przyczyn różnych globalnych wydarzeń społeczno-politycznych. Przyzwyczajenie do oceny życia codziennego w kategoriach rodzinnych powoduje, że również w życiu publicznym dąży się do znalezienia jednej przyczyny „wszystkiego”. Trwałe przekonanie o tym, że grupy rodzinne funkcjonują w zdecydowanie wrogim otoczeniu, rodzi u ich członków nieuchronne poczucie zagrożenia i wzmacnia postawy autorytarne. W szczególności wspomniany wcześniej antyintelektualizm powiązany z przekonaniem, że jeśli człowiek „wychyli się” z mikrogrupy, spotyka wrogów, prowadzi do nabywania paranoidalnych postaw wobec rzeczywistości społecznej.

Z badań zrealizowanych w USA i Meksyku wynika, że trwałe poczucie alienacji, krzywdy, wrogości i manipulacji nieuchronnie wiedzie do patologii psychicznej, tzw. paranoi (zob. Mirowsky, Ross 1983). W naszym kontekście nie chodzi, rzecz jasna, o przypadki kliniczne, ale o nastawienie wobec społeczeństwa i jego funkcjonowania. Dlatego staje się oczywiste to, że opisana poprzednio gotowość do poszukiwania pierwszej i jedynej przyczyny najczęściej przejawia się w konstruowaniu wyjaśnień rzeczywistości w kategoriach spisku małej grupy osób nastawionej na szkodzenie, najchętniej Żydów.

Przekonania i postawy paranoidalne stanowią istotny czynnik przeciwdziałający uczestnictwu członków mikrogrup w innych ugrupowaniach, np. w zrzeszeniach miejskich, uczestnictwo takie jest bowiem nieracjonalne z powodu totalnej manipulacji, której nie sposób się przeciwstawić. „Izolacja i atomizacja społeczna są w badanej populacji raczej wynikiem psychologicznych potrzeb mieszkańców niż efektem świadomej polityki władz” (Hryniewicz 1990, s. 61). Na poziomie ogólnokrajowym preferowane będą strategie inkluzyjne, podkreślające solidarność typu klasowego lub narodowego.

Opisany tu typ strukturalizacji społecznej wydaje się wykazywać tendencje do znacznej trwałości. Z uwagi bowiem na to, że wiąże on emocjonalne, egzystencjalne i polityczne oczekiwania jednostek w ramach małej grupy, oczekiwać należy, że jakiekolwiek zachowania osobników nakierowane na przeniesienie swojej aktywności ekonomicznej czy politycznej na inne forum zostaną potraktowane jako

zagrożenie dla trwałości i spójności grupowej i spotykają się z dość ostrym przeciwdziałaniem.

PRZESŁANKI DŁUGOFALOWEJ TRWAŁOŚCI
STRUKTURALIZACJI KOLEŻEŃSKO-RODZINNEJ
I JEJ WPŁYWU NA ZACHOWANIA SPOŁECZNE

Zastanówmy się teraz nad przesłankami tak bardzo stabilnej roli grup rodzinno-koleżeńskich w polskim społeczeństwie. Kluczowe są tu dwa czynniki: katolicka tradycja i żywotność folwarcznej kultury organizacyjnej. Katolicką spuścizną jest prymat potrzeb przynależności i więzi społecznych nad samorealizacją i potrzebą indywidualnych osiągnięć. Towarzyszy temu silny nacisk na więzi emocjonalne (takie jak w rodzinie) w miejscu pracy i działalności publicznej.

Archetyp folwarku odradza się w postaci wrogości do ludzi spoza własnej grupy, wrogiego stosunku do kierownictwa i wszelkich instytucji władczych oraz silnego nacisku na spójność grupy własnej, chłopskiej. Równolegle, sarmackim dziedzictwem jest silny nacisk na egalitaryzm w grupie własnej, z jednoczesnym silnym poczuciem wyższości wobec ludzi i grup o mniejszej władzy. Na przykład z badań przeprowadzonych w 13 miastach wynika, że kierownicy wyższego szczebla wobec podległych sobie innych kierowników stosują demokratyczny styl kierowania, natomiast wobec wykonawców – styl autokratyczny (zob. Hryniewicz 2007). Szlachecki wkład to także niechęć do tworzenia instytucji opartych na bezosobowym prawie i przekonanie, że państwem można zarządzać poprzez formy emocjonalnej mobilizacji, takie jak konfederacje i zajazdy.

W Europie społeczeństwa indywidualistyczne to przede wszystkim takie, które miały w swojej historii doświadczenia z reformacją (Skandynawia, Holandia, Anglia, Szwajcaria, Niemcy). Społeczeństwa o tradycji katolickiej są bardziej kolektywistyczne, w czym jednak przewyższają je społeczności prawosławne. Kraje Europy Południowej są bardziej kolektywistyczne niż kraje Europy Północnej. Co ciekawe, także katolicy mieszkający na południu Europy są bardziej „rodzinno-koleżeńscy” (w sensie poziomu zaufania do ludzi spoza grupy własnej) niż ci żyjący na północy kontynentu. Kraje mające za sobą

doświadczenia folwarczne (na wschód od Łaby) są bardziej kolektywistyczne niż pozostałe.

WSPÓŁCZESNE MANIFESTACJE PROCESÓW DŁUGIEGO TRWANIA W EUROPIE. KATOLICY–PROTESTANCI, WSCHÓD–ZACHÓD I PÓŁNOC–POŁUDNIE

EUROPA KATOLICKA I PROTESTANCKA – TENDENCJE UJEDNOLICAJĄCE I TRWAŁOŚĆ RÓŻNIC

W Europie przez cały wiek XX (w Europie Wschodniej z pewnym opóźnieniem) działały i nadal działają dość silne tendencje ujednocające, związane z ekspansją cywilizacji przemysłowej, a obecnie – z globalizacją i ekspansją gospodarki opartej na wiedzy. Podobne technologie, podobne struktury organizacyjne, podobne hierarchie zawodowe, podobne przekazy globalnej kultury masowej prowadzą do powstawania podobnych wzorów zachowań.

Czynnikiem silnie ujednocającym Europę Zachodnią był systematyczny wzrost po 1948 r. (Kongres Europejski w Hadze) integracji europejskiej. Dodajmy do tego ekspansję kultury masowej i jej przyspieszenie w latach 90. XX w., związane z globalizacją sektora usług kulturowych. Sektor ten Benjamin Barber (1997, s. 75) określił trafnym mianem „telesektora inforozrywkowego”. Globalizacja polega tu na ujednoliceniu przekazu w taki sposób, aby był zrozumiały dla zróżnicowanej kulturowo publiczności światowej. Firmy teleinformacyjne w dążeniu do utrzymania oglądalności samodzielnie kreują ponadkulturowe style życia. W ten sposób sektor inforozrywkowy sprzyja upodobnieniu wartości i wzorów zachowań zwłaszcza w USA i Europie Zachodniej. Upowszechnienie globalnego społeczeństwa sieciowego z kolei przyczynia się do naśladowania atrakcyjnych wzorów zachowań powstałych w innych kulturach oraz tworzenia i upowszechniania ponadkulturowych wzorów, wartości i stylów życia.

Silnym argumentem naukowym na rzecz zatarcia katolicko-protestanckich różnic kulturowych mogą być wyniki badań nad tzw. postawami postmaterialistycznymi, zrealizowane w 65 społeczeństwach stanowiących 75% światowej populacji. Zachowanie ludzkie jest we

współczesnych społeczeństwach wyznaczane przez dwa rodzaje wartości. Pierwszy stanowią wartości przeżyciowe, zwane także materialistycznymi. Priorytetowe dążenia to praca, jedzenie, ubranie, podtrzymanie więzi społecznych, bezpieczeństwo itp. Drugi rodzaj to wartości samorealizacyjne, zwane też postmaterialistycznymi, gdzie do priorytetów zaliczają się przede wszystkim satysfakcja intelektualna, twórcza praca, autoekspresja, indywidualny osąd itp. Wartości postmaterialistyczne są bardziej rozpowszechnione w społeczeństwach wyżej rozwiniętych, głównie zachodnich. Na przykład ich natężenie wynosiło w 2000 r. w Holandii i Szwecji 22%, w USA 26%, w Rosji 2%, na Litwie 6%, w Estonii 3%, a w Polsce 8% (Siemieńska 2004, s. 185). Zmiany kulturowe idą w kierunku zgodnym z cyklem przemian gospodarczych: od społeczeństwa tradycyjnego przez przemysłowe do poprzemysłowego. Ugruntowanie się wartości postmaterialistycznych jest następstwem coraz większego znaczenia sektora usług i wiedzy (zob. Inglehart, Baker 2000). Opisane tendencje działają w kierunku niwelowania różnic między katolickim i protestanckim kręgiem kulturowym.

Można argumentować, że usytuowanie obu omawianych kręgów kulturowych w ramach kultury euroamerykańskiej doprowadziło do znacznego ujednolicenia uzasadniającego niwelowanie różnic w postawach środowisk protestanckich i katolickich. W tym kierunku idą m.in. analizy Huntingtona (1997), który w skład cywilizacji europejskiej zalicza kraje protestanckiego i katolickiego kręgu kulturowego, wyłączając z niej kraje prawosławne. Jak jednak zaraz zobaczymy, tendencje te nie doprowadziły do zatarcia różnic.

W trakcie dalszych analiz zaprezentowane zostaną różnice postaw między katolikami i protestantami mieszkającymi w 34 państwach europejskich. W tym celu z bazy danych *World Values Survey Waves 1981–2008* wyodrębniono zbiór zawierający tę liczbę krajów, złożony z 29 630 ważnych rekordów (bez systemowych braków danych), w tym 20 368 rekordów opisujących katolików i 9262 odnoszących się do protestantów (WVS 2014).

Dalsze rozważania będą podporządkowane odpowiedzi na pytanie, czy analizy cytowanych wcześniej klasyków badań nad korelatami różnic religijnych nadal są adekwatne.

Jak pamiętamy, Durkheim dość dużo uwagi poświęcił relatywnemu kolektywizmowi środowisk katolickich i lepszym warunkom do

zaspokojenia potrzeby bezpieczeństwa dzięki dbałości hierarchicznego Kościoła katolickiego o wypracowanie i zapewnienie wiernym sposobów postępowania w różnych sytuacjach życiowych. Od czasów Durkheima wiele się zmieniło, niemniej tabela 2.4 dowodzi, że analizy te są aktualne także i dzisiaj.

Tabela 2.4. Odpowiedzi na pytanie, czy kościoły oferują rozwiązania lub mówią o różnych problemach życiowych respondentów z państw europejskich (%)

Wyznanie respondentów	Odpowiedzi „tak” na pytanie, czy kościoły...					
	dają odpowiedź na problemy życia rodzinnego	mówią o zdradach małżeńskich	mówią o bezrobociu	mówią o aborcji	mówią o rozbrojeniu	mówią o problemach Trzeciego Świata
Katolicy	48,5	49,9	53,6	55,5	53,6	72,2
Protestanci	34,4	29,2	29,6	34,0	41,9	47,1

Źródło: obliczenia własne na podstawie WVS 2014.

Jak widać, Kościoły katolickie są bardziej aktywne od protestanckich nie tylko w zakresie typowej dla nich problematyki, takiej jak rodzina, aborcja czy homoseksualizm, lecz także częściej zajmują stanowisko w kwestii problemów gospodarczych (bezrobocie) i polityki globalnej. Przyjrzyjmy się teraz preferencjom ustrojowym (tab. 2.5).

Tabela 2.5. Gospodarcze i wolnościowe cele, do jakich kraj ma zmierzać. Odpowiedzi pierwszego wyboru respondentów z państw europejskich (%)

Wyznanie respondentów	Wysoki poziom wzrostu gospodarczego	Ludzie powinni mieć więcej do powiedzenia w sprawach publicznych
Katolicy	57,2	28,0
Protestanci	48,4	36,8

Źródło: obliczenia własne na podstawie WVS 2014.

Jakkolwiek różnice są niezbyt duże, niemniej wyraźnie widać, że dla katolików priorytetem jest wzrost gospodarczy, dla protestantów zaś – wpływ na władzę. Na pierwszy rzut oka rezultaty te mogą być następstwem tego, że państwa, w których żyją katolicy, są *per saldo* biedniejsze. Można także argumentować, że jest to następstwo nieco

większego u katolików przyzwyczajenia do oczekiwania na porady życiowe i gotowości do zawierzenia władzy, byleby tylko dbała ona o wzrost i dobrobyt. Po stronie protestanckiej natomiast mamy do czynienia z trwałością polegania na sobie i troszczenia się, żeby mieć lepszy wpływ na to, jak władza urządza warunki do tego, żeby każdy dbał o siebie.

W takich warunkach kluczowe znaczenie ma przewidywalność zachowań innych ludzi, bo głównie od nich, a nie od władzy zależy zaspokojenie potrzeb. W szczególności zaś zależy ono od współdziałania z innymi ludźmi. Lepsze warunki dla takiego współdziałania są w środowiskach protestanckich z uwagi na wyższy poziom wzajemnego zaufania. I tak, twierdzenie mówiące o tym, że większości ludzi można ufać, wśród protestantów jest akceptowane przez 53,5% osób, a wśród katolików przez 26,2% (w Polsce – 23,9%). Historycznie rzecz ujmując, jest to następstwo katolickiego kolektywizmu rodzinnego, gdzie ufa się tylko własnej rodzinie, ewentualnie bardzo bliskim znajomym, natomiast pozostali są uznawani za obcych. Niechęć do współdziałania jest równoważona kolektywizmem etatystycznym polegającym na tym, że istnieje dość silne przekonanie, iż zaspokojenie potrzeb w sensie dystrybucyjnym i organizatorskim jest obowiązkiem odgórnej władzy. Nie oznacza to jednak uznania, że ludzie są skłonni uzgadniać między sobą swoje interesy i informować władzę o swoich życzeniach. Potwierdzenie tych spostrzeżeń przynoszą odpowiedzi na pytanie o aktywność obywatelską. Na przykład na pytanie o sygnowanie różnego typu petycji do władz pozytywnie odpowiedziało 31,7% katolików i aż 59,8% protestantów. Jak z tego widać, protestanci relatywnie bardziej cenią wolność i częściej biorą aktywny udział w samoorganizowaniu się.

Rezultaty badań pokazują odmienny sposób tworzenia i użytkowania instytucji demokratycznych. W środowiskach protestanckich silniej uwidaczniają się indywidualizm i skłonność do współdziałania z innymi ludźmi, w środowiskach katolickich zaś – kolektywizm i niechęć do współdziałania z ludźmi spoza własnej grupy rodzinno-koleżeńskiej oraz przekonanie, że deficyt samoorganizacji zostanie uzupełniony przez organizatorską działalność władz różnych szczebli i poziomów. W obu sytuacjach kluczowym problemem jest znalezienie rozwiązania problemu wolności indywidualnej. W środowiskach protestanckich jest to dylemat między rozmiarem wolności jednostki i innych ludzi,

a w środowiskach katolickich – między rozmiarem wolności jednostki a rozmiarem uprawnień władzy organizującej współdziałanie członków różnych grup rodzinno-koleżeńskich. Zobaczmy, jak napięcia te są rozwiązywane w omawianych środowiskach (tab. 2.6).

Tabela 2.6. Opinie na temat pożądaných zmian w zakresie władzy i wolności (%)

Wyznanie respondentów	Przyszłe zmiany; większy respekt wobec władzy – dobra rzecz	Więcej wolności dla jednostki	
		Nie + zdecydowanie nie	Tak + zdecydowanie tak
Katolicy	57,4	42,0	35,8
Protestanci	37,0	71,2	11,3

Źródło: obliczenia własne na podstawie WVS 2014.

W środowiskach protestanckich mamy do czynienia ze znacznie większą niż wśród katolików niewiarą w sensowność uczynienia jednostek bardziej wolnymi. W indywidualistycznych i zdecentralizowanych społeczeństwach protestanckich podstawowym źródłem niepewności jest zachowanie innych ludzi. Prawdopodobnie mamy tu do czynienia z podświadomą obawą, że prowolnościowe zmiany uczynią zachowania innych bardziej nieprzewidywalnymi. A przewidywalność jest bardzo ważna wtedy, gdy się uważa, że zaspokojenie potrzeb bardziej zależy od współdziałania z innymi ludźmi niż od odgórnej władzy.

W bardziej kolektywistycznych środowiskach katolickich występują duże napięcia między akceptowaną zależnością od decyzji odgórnych a indywidualną potrzebą wolności. Od władzy oczekuje się odpowiedzialności za wspólnotę i decyzji dystrybucyjnych oraz organizatorskich, z czego wynika przekonanie, że lepiej jest gdy wszyscy stosują się do poleceń odgórnych. Zarazem jednak władza odgórna bywa dość opresyjna, dlatego pojawia się silny nacisk na większą wolność jednostkową, która w sytuacjach trudnych może się przeradzać w anarchizm. W środowiskach protestanckich w sytuacjach trudnych możemy się spodziewać spontanicznych reakcji nakierowanych na zwiększenie przewidywalności innych ludzi przez ograniczanie indywidualnej dowolności zachowań w sferze politycznej lub obyczajowej. **Dla protestantów kluczowym źródłem niepewności są zachowania innych ludzi, a dla katolików – decyzje odgórnej władzy.**

Przyjrzyjmy się teraz sferze pracy. Na początek zastanówmy się nad trwałością protestanckiego etosu pracy. Niech jego wskaźnikiem będzie poziom akceptacji (odpowiedzi „tak” i „zdecydowanie tak”) twierdzenia, że ludzie nie muszą pracować, jeżeli nie chcą. W środowiskach katolickich poziom akceptacji tego twierdzenia wynosi 31,9%, w protestanckich zaś tylko 11,6%. Jak widać, dla znacznej liczby osób z tej ostatniej grupy praca nadal jest wartością autoteliczną, podczas gdy w środowiskach katolickich jest przez większość traktowana jako wartość instrumentalna służąca uzyskaniu środków utrzymania.

Zobaczymy, w jaki sposób kolektywizm katolicki i indywidualizm protestancki kształtują postawy menedżerów. Dość ciekawe rezultaty uzyskano w efekcie badań nad menedżerami z 30 krajów, zajmującymi stanowiska wyższe niż średnie kierownicze, którzy w latach 1986–1993 uczestniczyli w ponad 500 seminariach organizowanych przez Centrum Studiów nad Międzynarodowym Biznesem w Holandii. Także i tutaj różnice w postawach można przypisać pochodzeniu z krajów o różnych doświadczeniach religijnych (zob. Hampden-Turner, Trompenaars 1998). W polskich badaniach ankietowych¹ zastosowano identyczne pytania i odpowiedzi porównano z tymi, które uzyskali Hampden-Turner i Trompenaars, przy czym pod uwagę wzięto odpowiedzi respondentów zajmujących na tyle wysokie stanowiska kierownicze, że ich podwładni mają własnych kierowników. Warunek taki spełniało 160 osób. W tabelach 2.7 a, b i c przedstawiono rezultaty badań.

Tabele 2.7. a–c Polscy i zagraniczni kierownicy – zapotrzebowanie na afiliacyjność i kolektywizm (%)

a

(a) Nowy pracownik musi przede wszystkim pasować do grupy, zespołu, w którym będzie pracować						
(b) Nowy pracownik musi przede wszystkim mieć umiejętności, wiedzę i dowody sukcesów odniesionych w poprzedniej pracy						
Liczba odpowiedzi typu (b), %						
USA	Kanada	Wielka Brytania	Niemcy	Włochy	Francja	Polska
92	91	71	87	62	57	64

¹ Dobór próby i założenia badawcze opisano w Hryniewicz 2007, s. 15–18.

b

Który z niżej wymienionych rodzajów pracy bardziej Panu/i odpowiada? (a) Praca, w której ocenia się efekty wspólnej pracy niezależnie od osobistego wkładu (b) Praca, w której ocenia się przede wszystkim indywidualną aktywność i osobiste zasługi						
Odpowiedzi (b), %						
USA	Kanada	Wielka Brytania	Niemcy	Włochy	Francja	Polska
97	96	90	84	69	69	63

c

Kiedy lepiej wykonuje Pan/i swoją pracę? (a) Gdy współpracownicy znają mnie osobiście i akceptują (b) Wystarczy, żeby współpracownicy szanowali moją pracę, nieważna jest ich akceptacja i przyjaźń						
Odpowiedzi typu (a), %						
USA	Kanada	Wielka Brytania	Niemcy	Włochy	Francja	Polska
18,0	12,5	24,1	27,1	33,6	24,6	64,4

Źródło: rezultaty zagraniczne Hampden-Turner, Trompenaars 1998, s. 58 i 219; dane polskie Hryniewicz 2007, s. 41–42.

Postawy menedżerów amerykańskich (USA + Kanada) wyraźnie różnią się od postaw menedżerów europejskich: ci drudzy są bardziej kolektywistyczni i w większym stopniu oczekujący prestiżu i emocjonalnego poparcia. Postawy menedżerów europejskich z krajów katolickich i protestanckich są wyraźnie zróżnicowane, chociaż różnice te nie są tak duże jak między Europą a USA. Menedżerowie z europejskich krajów protestanckich są mniej kolektywistyczni i mniej afiliacyjni. Postawy polskich kierowników są podobne do postaw kierowników z krajów katolickich, z tym że polscy kierownicy są bardziej kolektywistyczni od menedżerów z dwu innych krajów katolickich. Natomiast w oczy rzuca się (zob. tab. 2.7c) drastycznie duże zapotrzebowanie na emocjonalne poparcie ze strony współpracowników – polscy kierownicy są bardzo silnie emocjonalnie uzależnieni od otoczenia. Warto zauważyć, że podobnie odpowiadają na pytanie z tabeli 2.7c inni kierownicy, właściciele przedsiębiorstw i pozostali pracownicy. Oznacza to, że emocjonalne uzależnienie od otoczenia dotyczy nie tylko kierowników, ale jest immanentną cechą polskiej kultury organizacyjnej.

Na zakończenie tych uwag przyjrzyjmy się postawom wobec stosunków własności w gospodarce (tab. 2.8).

Tabela 2.8. Postawy wobec stosunków własności w gospodarce wśród katolików i protestantów (%)

Wyznanie respondentów	Właściciel powinien kierować biznesem	Właściciel powinien kierować, ale pracownicy powinni mieć wpływ na dobór kierowników	Państwo powinno być właścicielem	Pracownicy powinni być właścicielami i decydować o doborze kierowników
Katolicy	32,8	41,6	10,3	15,3
Protestanci	46,2	45,8	1,0	7,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie WVS 2014.

W obu środowiskach przeważa akceptacja dla dominującej roli własności prywatnej w gospodarce, jednak w środowisku katolickim poziom bezwarunkowej akceptacji władzy właścicieli jest wyraźnie mniejszy. Ponadto w środowisku katolickim występuje znacznie więcej zwolenników państwowej i pracowniczej własności środków produkcji (25,6%) niż w środowisku protestanckim (8%). Odnosząc te rezultaty do wcześniej opisanych postaw wobec hipotetycznego zwiększenia wolności jednostek, należy stwierdzić, że aspiracje władcze są wśród katolików znacznie bardziej widoczne niż wśród protestantów. Ci drudzy są skłonni traktować instytucje władzy i własność jako kategorie uniwersalne i zewnętrzne wobec jednostki. Aspiracje wobec władzy ekonomicznej mają tu charakter ograniczony do roli doradczej, brania pod uwagę opinii czy rozszerzenia konsultacji.

Jak z tego wynika, protestancki indywidualizm wyzwala jednostkę z ograniczeń narzucanych przez stosunki międzyludzkie, ale współwystępuje z silnymi ograniczeniami w zakresie modyfikowania instytucji gospodarczych i politycznych. Każdy ma prawo dążyć do własnego szczęścia bez oglądania się na innych, ale w ramach wyznaczonych przez władzę ekonomiczną czy polityczną

W środowiskach katolickich znacznie mniej ludzi jest skłonnych do traktowania instytucji w kategoriach nieprzekraczalnych ram dla ludzkich zachowań. Katolicki kolektywizm w o wiele większym stopniu jest skłonny traktować instytucje jako wytwory bieżącej praktyki ludzkiej

powołane w celu zaspokajania bieżących potrzeb. Innymi słowy: mniej roli regulacyjnej, a więcej pomocniczej – w sensie pomagania ludziom. Z tego względu jednostki i grupy społeczne wywierają ciągłą presję na zmiany celów i struktur instytucjonalnych, stosownie do zmieniających się potrzeb i poglądów.

Podsumowując dotychczasowe rozważania, należy stwierdzić, że analizy klasyków socjologii dotyczące różnic między katolikami i protestantami nadal zachowują aktualność.

PÓŁNOC–POŁUDNIE

W ostatnich, pokryzysowych, latach coraz częściej mówi się o zróżnicowaniu na północ i południe Europy. Różnice te sięgają bardzo głęboko w historię europejską. Wszystko zaczęło się w czasach cesarstwa rzymskiego, kiedy zaznaczył się wyraźny podział na cywilizowane ziemie południowoeuropejskie, które pozostawały dość długo pod panowaniem Rzymu, i barbarzyńską północ Europy. Trwało to bardzo długo, jak bowiem pisze Henryk Samsonowicz (1999), jeszcze na początku XV w. sytuacja gospodarcza i cywilizacyjna południa Europy była korzystniejsza niż północy. Zaczęło się to zmieniać wraz z pojawieniem się reformacji i narodzinami kapitalizmu. Do powstania nowego ustroju walenie przyczynił się protestantyzm, a zwłaszcza jego kalwińska odmiana. Podobnie jak protestantyzm, tak i kapitalizm zapuścił korzenie na północy Europy. Mniej więcej w XVII w. nastąpiło przeniesienie głównych ośrodków życia gospodarczego Europy z południa na północ. Zdaniem cytowanego autora podział ten był tożsamy z podziałem na Europę katolicką i protestancką (ibidem, s. 116 i nast.).

Aktualność tego podziału uwidoczniła się po 2008 r., kiedy to w krajach południa Europy (Hiszpania, Portugalia, Włochy, Grecja) dały o sobie znać zjawiska kryzysowe o znacznie silniejszym natężeniu niż w krajach Europy Północnej. W publicystyce europejskiej pojawiły się analizy przeciwstawiające gospodarną Północ zdeorganizowanemu Południu.

Analizę instytucjonalnego zróżnicowania państw Unii Europejskiej w epoce pokryzysowej podjął m.in. Krzysztof Jasiecki (2014, s. 102 i 114). Z jego rozpoznania wynika, że można wyróżnić specyficzny model kapitalizmu śródziemnomorskiego realizowanego w krajach

południa Europy. Cechują go relatywnie niska jakość rządzenia, ograniczona konkurencyjność i innowacyjność. W krajach posocjalistycznych (Czechy, Węgry, Polska, Słowacja) sytuacja jest dość podobna.

Powstaje pytanie, czy podział na północ i południe nakłada się na podział katolicy–protestanci? Z punktu widzenia analiz kultury organizacyjnej fundamentalne znaczenie ma skłonność do współdziałania z innymi ludźmi – jest to klucz do dobrobytu i udanej demokracji. Najważniejszym zaś wskaźnikiem skłonności do współdziałania jest zaufanie do innych ludzi, z którymi ma ono być ewentualnie realizowane. Brak zaufania równa się brak współdziałania. W celu empirycznej weryfikacji podwalin kultury organizacyjnej odwołamy się do zawartości zbioru danych *World Values Survey*. Załóżmy, że reprezentantami północy Europy są mieszkańcy Niemiec, Holandii, Wielkiej Brytanii i Szwecji, natomiast południa – mieszkańcy Hiszpanii i Włoch (tab. 2.9).

Tabela 2.9. Akceptacja twierdzenia, że większości ludzi można ufać, w krajach północy i południa Europy oraz wśród katolików mieszkających na południu i północy Europy (%)

Mieszkańcy państw północnych (Niemcy, Wielka Brytania, Holandia, Szwecja)	43,1	Katolicy mieszkający w państwach północnych	39,3
Mieszkańcy państw południowych (Włochy, Hiszpania)	28,9	Katolicy mieszkający w państwach południowych	28,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie WVS 2014.

Katolicy mieszkający w państwach północnych mają więcej zaufania do innych ludzi niż katolicy z państw południowych. Może to być spowodowane upodobnianiem się postaw katolików do protestantów na bazie podobnych instytucji w ramach poszczególnych państw północnych, ale równie dobrze może to być kontynuacja tendencji nie związanych z afiliacją religijną. Wynika stąd, że podział na północ i południe Europy ma swoją specyfikę i nie może być sprowadzony do podziału na Europę katolicką i protestancką. Zarazem jednak analiza zróżnicowania postaw na podstawie zawartości *World Values Survey* dowodzi, że różnice postaw ekonomicznych i politycznych (w przekroju północ–południe) są mało istotne, co oznacza, że podział geograficzny ma znacznie mniejszą doniosłość poznawczą niż podział na katolicki i protestancki krąg kulturowy.

Zobaczmy teraz, jak na tym tle przedstawia się sytuacja krajów katolickich postkomunistycznej części Europy. Otóż przeciętny poziom zaufania do innych ludzi dla Litwy, Polski, Słowacji i Słowenii osiąga wartość 21,9% (WVS 2014). Jest więc nieco niższy niż w państwach zachodnioeuropejskich i katolickich krajach południa. Sugeruje to, że podział na Europę Wschodnią i Zachodnią ma nieco większe znaczenie niż podział na Europę Północną i Południową. Ponadto w sferze wartości rdzennych dla demokracji i gospodarki rynkowej (zaufanie i samoorganizacja) katolickie kraje Europy Wschodniej są bardziej podobne do państw Europy Południowej niż Europy Północnej.

WSCHÓD—ZACHÓD

Zaprezentowane dalej rozważania skupione będą wokół problematyki zróżnicowania kultury organizacyjnej w krajach wschodu i zachodu Europy. Jedną z ważniejszych cech wschodnioeuropejskiej kultury organizacyjnej jest autokratyczny styl kierowania. Taki wniosek można wysnuć z międzynarodowych badań w krajach Europy Wschodniej i Zachodniej. Jak wynika z cytowanych wcześniej badań Mączyńskiego, kierownicy polscy i czescy są znacznie bardziej autokratyczni niż kierownicy amerykańscy i zachodnioeuropejscy.

Jerzy Mączyński, podsumowując wspomniane wyżej międzynarodowe doświadczenia badawcze, stwierdza:

U nas powszechny jest model „idziemy na żywioł i jakoś to będzie” (...) menedżerowie z Polski, Czech, Włoch (...) dają odczuć swoim pracownikom, „kto tu rządzi” (...) polscy menedżerowie nie lubią dzielić się władzą (...) koncentrują się na sobie, czemu dają wyraz, urządzając pełne przepychu gabinety i kupując bardzo drogie samochody (...). Pozostał nam duży dystans, wręcz przepaść, która dzieli władców od ludu. (...) Nie lubimy tych, którzy nas się nie radzą, ale takich, którzy tak postępują, nie szanujemy (...). U nas na linii przełożony–pracownik pojawia się lęk, a tam gdzie jest strach, nie będzie kreatywności. (...) Zagraniczni menedżerowie w polskich firmach zachowują się tak, jak tego oczekują pracownicy, czyli są autokratami (...). Polki są bardziej partycypacyjne niż mężczyźni, mają wyższy wzgląd na podwładnych (Mączyński 2003).

Analizę wspólnych cech wschodnioeuropejskiej kultury organizacyjnej w kategoriach dziedzictwa wzorów po gospodarce folwarcznej komplikuje fakt przynależności niektórych społeczeństw do bizantyńskiego

kręgu kulturowego. W trakcie badań nad więzią społeczną i instytucjami oraz ich związkiem z samobójstwami, cytowany wcześniej Durkheim (1975b) stwierdził, że siła więzi społecznej rośnie wraz z przesuwaniem się od protestantyzmu poprzez katolicyzm do prawosławia. Specyfiką tego ostatniego jest podporządkowanie strażnika norm moralnych (Kościoła) państwu. Zastanówmy się, na ile kolektywizm prawosławny jest silniejszy np. od polskiego.

Podstawą strukturalizacji społecznej są w Polsce grupy rodzinno-koleżeńskie – to one kształtują orientacje wobec innych grup i instytucji. W efekcie osoba dąży do tego, aby jej uczestnictwo w organizacji politycznej i ekonomicznej miało taki sam charakter jak w rodzinie, z czym się wiąże: emocjonalne współbrzmienie, kontakty osobiste, prymat lojalności osobistej nad formalną, odrzucenie bezosobowości, matriarchat albo patriarchat wobec podwładnych itp.

W latach 90. XX w. John Mole badał kulturę organizacyjną w Rosji. A oto synteza wniosków z jego badań:

Podstawową jednostką społeczną jest rozszerzona rodzina, powiększona o grono bliskich przyjaciół (...) panują tu oligarchie rodzinne (...) dzieci wybierają zawód uprawiany przez pokolenia ich przodków. Nadal trudno tu zostać dziennikarzem, jeżeli nie jest to zawód któregoś z rodziców, lub dyplomatą, o ile nie jest się dzieckiem dyplomaty (Mole 2000, s. 246).

Komunistyczny system gospodarczy w Rosji mógł funkcjonować tylko „w oparciu o nieformalne siatki menedżerów i biurokratów, którzy wymieniali między sobą usługi i towary (...). Teraz po załamaniu się bardziej oficjalnych struktur owe rodziny stały się jeszcze ważniejsze” (ibidem, s. 251). Z badań nad przedsiębiorstwami prywatnymi, które autor tej książki prowadził we Włocławku, wynikało, że wiele z nich zwiększyło obroty po 1990 r., aby niedługo potem zbankrutować. Stało się tak m.in. dlatego, że ich właściciele nie byli w stanie zatrudnić ekspertów w tych sprawach, na których się nie znali (zob. Hryniewicz 1994). Podobnie jest w Rosji, gdzie „rosyjscy szefowie nie umieją jeszcze przekazywać części władzy swoim podwładnym” (Mole 2000, s. 257).

Jak pamiętamy z poprzednio cytowanych badań (Bartkowskiej-Nowak oraz Trompenaarsa i Hampdena-Turnera), wschodnioeuropejską kulturę organizacyjną wyróżnia relatywnie silniejszy niż na

zachodzie Europy kolektywistyczny partykularyzm i personalizm. Oznacza to, że bezosobowe reguły i indywidualne zobowiązania wobec abstrakcyjnych symboli, takich jak uczciwość czy prawda, dość często ustępują pierwszeństwa zobowiązaniom osobistym wobec członków własnych grup rodzinno-koleżeńskich.

Podobieństwo strukturalizacji społecznej Polski i Rosji jest zatem dość wyraźne. Zarazem jednak w Polsce stowarzyszenia ponadrodzinne mają większe znaczenie niż w Rosji i co za tym idzie, większe są też doświadczenia w zakresie bezosobowego uczestnictwa, to zaś oznacza, że formalne wymogi i bezosobowe procedury są w Polsce lepiej tolerowane i akceptowane. Znacznie szerzej na temat osobliwości bizantyńskiego kręgu kulturowego będzie mowa w rozdziale 15, na temat wschodnioeuropejskich kontestacji Zachodu. Tu warto tylko zaznaczyć, że ów krąg dzieli od reszty Europy Wschodniej dość głębokie różnice w zakresie stosunku do kartezjańskiego ideału kulturowego, niechęć do demokracji jako instytucji opartej na kompromisie, deprecjacja bezosobowych zasad oraz prawa stanowionego na rzecz *sobornosti*, jedności woli zbiorowej, jak również wyraźny prymat więzi pionowych nad poziomymi.

Na zakończenie tych uwag warto odnotować, że podział na wschód i zachód Europy wiąże się ze zróżnicowaniem zachowań będących następstwem odmiennych doświadczeń w zakresie komfortu psychicznego. Związek doznań psychicznych z kulturą organizacyjną może być analizowany w dwu wymiarach. Pierwszy z nich polega na dość oczywistej konstatacji, że dokonania cywilizacyjne i wysoka sprawność instytucji sprawiają, iż potrzeby ludzi są lepiej zaspokajane i wtedy ich dobrostan psychiczny jest relatywnie większy. Drugi wymiar polega na tym, że kultury narodowe różnią się poziomem dopasowania do wymogów nowoczesnej gospodarki rynkowej. Uczestnicy kultur słabiej dopasowanych są zmuszeni podjąć namysł i dyskusję nad zmianami na rzecz dopasowania. Wymaga to relatywnie większych nakładów energii psychicznej, co znacznie zmniejsza dobrostan psychiczny. Problematyka ta będzie szerzej omawiana w rozdziale 11 na temat społeczeństwa ryzyka i rozdziale 14 poświęconym nierówności dochodów, tu jednak trzeba zaznaczyć, że zapóźnienie cywilizacyjne przyczynia się do tego, iż psychiczne koszty życia są w Europie Wschodniej

znacznie większe niż w Zachodniej i powodują ograniczenie aktywności w pracy i poza nią.

PODSUMOWANIE

Współczesne badania porównawcze dowodzą trwałości podziałów religijno-kulturowych. Jednym z ważniejszych czynników różnicujących jest kolektywizm katolicki przeciwstawiony protestanckiemu indywidualizmowi. Indywidualizm ten jest ograniczony przez traktowanie instytucji jako uniwersalnych i zewnętrznych wobec jednostki obramowań indywidualnej spontaniczności. Natomiast kolektywizm katolicki traktuje instytucje jako obiekty potencjalnie zmienne stosownie do potrzeb indywidualnych lub zbiorowych. Ponadto charakterystyczną jego cechą jest relatywna zamkniętość kręgów rodzinnych i brak skłonności do ponadrodzinnego współdziałania. Z kolei relatywny katolicki antyintelektualizm wiąże się z substancjalnym raczej niż uniwersalnym sposobem postrzegania świata. Wyraża się to w przekonaniu, że uniwersalia takie jak sprawiedliwość, uczciwość, wolność tylko wtedy są priorytetami, kiedy przynoszą dobro konkretnej wspólnoty. Na zakończenie odnotujemy mniejszy rygorizm moralny i polityczny środowisk katolickich w porównaniu z protestanckimi.

Wschodnioeuropejski kompleks gospodarczy kształtował się od XVI w. i opierał się na gospodarce folwarcznej. W Europie gospodarka folwarczna i właściwa jej kultura organizacyjna powstały na wschód od Łaby. Kiedy we wschodniej części kontynentu tworzyła się gospodarka folwarczna, w jego zachodniej części, zwłaszcza w krajach protestanckich, powoływane były od istnienia instytucje kapitalistyczne i towarzysząca im rynkowa kultura organizacyjna. Kultura folwarczna ukształtowała nie tylko styl kierowania, lecz także sposób reagowania na polecenia. Uformowała zatem w równym stopniu kierowników, jak i pracowników. Względna trwałość folwarcznych wzorów zachowań tłumaczy zapóźnienie gospodarcze Polski (i innych krajów Europy Wschodniej) wobec państw zachodnioeuropejskich, które doświadczyły odmiennej historii gospodarczej i mają inną tradycję kulturową. Wpływ komunizmu na kształtowanie się kultury organizacyjnej był dostrzegalny, ale raczej wtórny wobec tradycji wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego. Spośród analizowanych podziałów przestrzeni europejskiej

najważniejsze znaczenie mają: podział na katolicki i protestancki krąg kulturowy oraz podział na Europę Wschodnią i Zachodnią. Podział na północ i południe jest widoczny, ale o wiele mniej wyraźny. Katolickie kraje Europy Wschodniej są bardziej podobne do państw Europy Południowej niż Północnej.

3. GOSPODARKA OPARTA NA WIEDZY. DYNAMIKA WZROSTU I PRZESŁANKI KRYZYSU ORAZ MIEJSCE POLSKI W TYCH PROCESACH

DEINDUSTRIALIZACJA. WSTĘP DO BUDOWY NOWEJ GOSPODARKI

Do lat 70. XX w. kluczowym czynnikiem tworzenia bogactwa narodów był przemysł, w którym ciągły wzrost wydajności pracy opierał się na technologiach doskonalących te same lub podobne trwale produkowane wyroby: chemiczne, metalowe, narzędzia czy samochody. Drugim czynnikiem wzrostu było wyzyskanie korzyści wielkiej skali i stosowne do tego zachowanie siły roboczej i konsumentów. Ta formacja gospodarcza, określana mianem fordyzmu, zaczęła się kształtować w USA po kryzysie lat 1929–1933, a w Europie Zachodniej po 1945 r. Okazało się jednak, że możliwości tworzenia dobrobytu w ramach formacji fordowskiej były coraz mniejsze, a ponadto coraz droższe badania nad innowacjami w zakresie produktów przemysłowych przynosiły coraz bardziej ograniczone korzyści. Rozpoczął się spadek udziału przemysłu w tworzeniu dochodu narodowego i w strukturze zatrudnienia. Na przykład w państwach OECD w 2009 r. w przemyśle pracowało 22% siły roboczej. W porównaniu z 2005 r. było to mniej o 9 punktów procentowych (OECD. Stat. Extracts 2012). Z kolei w latach 2000–2010 w USA zatrudnienie w produkcji spadło o jedną trzecią (Factories and jobs... 2012; obszerniejszy opis tych procesów zawierają rozdziały 5 i 6 poświęcone teorii centrum–peryferie oraz polityce przemysłowej).

Możliwości zwiększania wydajności pracy w tradycyjnych przemysłach są ograniczone. Szanse na pojawienie się znaczących innowacji

maleją – coraz bliżej jest do „naturalnych granic” wzrostu produktywności. Wszystko to sprawia, że niedawne „obszary przemysłowego dobrobytu” stają się miejscami zastoju i biedy. Deindustrializacja, jako zjawisko kurczenia się tradycyjnych przemysłów, sprzyja tworzeniu się gospodarki opartej na wiedzy, ponieważ uwalnia kapitał, który może być użyty do sfinansowania nowej gospodarki. Zarazem jednak malejąca rentowność i produktywność tradycyjnych przemysłów powodują, że jest w nich tworzone coraz mniej kapitału i proporcjonalnie mniejsze są możliwości finansowania nowej gospodarki z tego źródła. Jak później zobaczymy, remedium na to zostanie wypracowane w światowym systemie finansowym.

OSOBLIWOŚCI GOSPODARKI OPARTEJ NA WIEDZY

Współczesna gospodarka światowa podlega przemianom polegającym na poszukiwaniu postindustrialnych źródeł wzrostu gospodarczego. Przemiany związane ze stawianiem się gospodarki opartej na wiedzy (GOW) mają przełomowy charakter, który czasami bywa porównywany pod względem znaczenia z rewolucją przemysłową. Na przykład Peter Drucker, pomysłodawca terminu „gospodarka oparta na wiedzy”, uważa, że obecnie (tzn. od lat 80. XX w. poczynając) jesteśmy świadkami transformacji polegającej na tworzeniu się społeczeństwa pokapitalistycznego. Społeczeństwo kapitalistyczne rozwijało się na bazie kluczowego zasobu w postaci kapitału i umiejętnego jego inwestowania. Obecnie na plan pierwszy wysuwa się wiedza, która nie likwiduje znaczenia kapitału, ale to ona staje się zasobem pierwszoplanowym (zob. Drucker 1999a). Z kolei zdaniem Lestera C. Thurowa (1999, s. 97) wiedza staje się jedynym źródłem przewagi komparatywnej. Ważną cechą obecnego stanu rozwoju nowej gospodarki jest swoista synergia innowacyjności. Polega ona na tym, że masowe wdrażanie innowacji tworzy napięcia intelektualne między tym, co nowe, i tym, co dotychczasowe. To z kolei jest bodźcem do nowych poszukiwań i nowych innowacji. Słowem, innowacje tworzą innowacje (zob. Gorzelak 2007).

Gros innowacji powstaje w sferze badawczo-rozwojowej (B + R). Termin ten identyfikuje ponadsektorową i ponadbranżową strukturę, której najważniejszymi elementami są ośrodki badawczo-rozwojowe

i wdrożeniowe w przedsiębiorstwach, szkoły wyższe oraz prywatne i publiczne instytucje badawcze. Tworzenie innowacji wyrażające się wzrostem liczby patentów w coraz większym stopniu przenosi się z uczelni do ośrodków badawczo-rozwojowych w przedsiębiorstwach.

Według OECD termin „gospodarka oparta na wiedzy” opisuje tendencje, w państwach gospodarczo rozwiniętych, polegające na coraz większym znaczeniu wiedzy, informacji i wysokiego poziomu kwalifikacji i wzroście zapotrzebowania na dostęp do tych zasobów zarówno ze strony sektora prywatnego, jak i publicznego (OECD 2005a). Inni autorzy, np. Krzysztof Porwit (2001, s. 115–118), zwracają uwagę na następujące cechy GOW: większy udział w PKB prac związanych z tworzeniem wiedzy i przetwarzaniem informacji, dynamiczny rozwój technologii informacyjnych i komunikacyjnych (*information and communication technologies*, ICT), zastosowanie ICT i związane z tym zmiany organizacyjne oraz tworzenie wiedzy naukowej jako odpowiedź na zapotrzebowanie praktyczne.

Bezpośrednie bazowanie na wiedzy naukowej tradycyjnie jest przymiotem pracy lekarza, prawnika czy nauczyciela. Poczynając od lat 80. XX w., postępuje „unaukowienie” już istniejących przemysłów, takich jak chemiczny, lotniczy, kosmiczny, *software* itp. W coraz większym stopniu systemy operacyjne przedsiębiorstw przekształcają wiedzę naukową w gotowy produkt lub usługę. Powstają nowe dziedziny produkcji, np. biotechnologia czy nanotechnologie, co do których nie wiadomo, na ile są nauką, a na ile przemysłem. Tworzenie nowej wiedzy przestaje być domeną nauki instytucjonalnej. W coraz większym stopniu wiedza powstaje w organizacjach gospodarczych, zwłaszcza w ośrodkach badawczo-rozwojowych i wdrożeniowych, a następnie jest przekazywana uczestnikom procesu produkcyjnego w trakcie jego trwania. Sukces przedsięwzięcia przestaje zależeć tylko od wielkości zaangażowanego kapitału, ale w coraz większym stopniu zależy od tego, czy uda się wytworzyć nową wiedzę (zob. Gibbons 1995). Zmiany te są na tyle daleko idące, że postuluje się konieczność ufundowania „nowej teorii rozwoju gospodarczego uznającej wiedzę za najważniejszy endogenny czynnik produkcji” (Kukliński 2001, s. 15).

W trakcie dalszych rozważań termin „gospodarka oparta na wiedzy” będzie używany zamiennie z terminem „nowa gospodarka”. **Na potrzeby tego opracowania przyjęto, że GOW polega na: zbliżeniu**

nauki do procesów tworzenia dóbr i usług, wewnętrznych przemianach przedsiębiorstw, powstawaniu nowych wiedzochłonnych gałęzi przemysłu, wzroście rozmiarów sfery B + R, ekspansji sektora ICT oraz stosowaniu jego wytworów we wszystkich innych sferach działalności. Obserwacją zostaną objęte wybrane elementy gospodarki opartej na wiedzy, wyselekcjonowane na podstawie kilku kryteriów. I tak, technologie informacyjno-komunikacyjne oraz wyroby i branże na nich oparte mają konstytutywne znaczenie dla tworzenia się nowej gospodarki porównywalne ze znaczeniem żelaza i stali dla powstawania gospodarki przemysłowej (bliższe uzasadnienie zawarte jest w dalszych fragmentach opracowania). Przynależność sfery B + R do nowej gospodarki nie wymaga uzasadnienia. Z kolei biotechnologie, nanotechnologie i bankowość inwestycyjna w relatywnie największym stopniu spełniają opisane wcześniej kryteria wykorzystania i tworzenia nowej wiedzy w trakcie procesu produkcji dóbr i usług. Działalność związana z ochroną środowiska bardziej niż pozostała część gospodarki opiera się na tworzeniu i wykorzystaniu wiedzy. Sektor ten zyskuje coraz większe znaczenie polityczne zarówno na poziomie międzynarodowym, jak i wewnątrz państw. Problematyka ochrony środowiska jest przedmiotem sporów geopolitycznych (np. państwa węglowe *versus* oparte na energetyce odnawialnej, spory o wody Jordanu i Nilu) i prawdopodobnie w przyszłości jej „konfliktotwórcze” znaczenie jeszcze bardziej wzrośnie. Ważnym czynnikiem selekcji była dostępność danych statystycznych na temat wieloletniej dynamiki rozwojowej. Z tego względu w opracowaniu pominięto kilka ważnych branż nowej gospodarki, takich jak badania i przemysł kosmiczny.

Zobaczmy teraz, na czym polegają wewnętrzne przemiany przedsiębiorstw w trakcie powstawania gospodarki opartej na wiedzy. GOW jest uosabiana przez „organizację uczącą się”. Jest to organizacja dowolnego sektora i branży, która umożliwiała i ułatwiała naukę wszystkim pracownikom oraz świadomie przekształcała zarówno siebie, jak i otoczenie, w którym funkcjonuje (zob. Pedler, Aspinwall 1999).

Termin „organizacja ucząca się” może być rozumiany jako opisujący idealny model funkcjonowania organizacji. Model ten prezentuje stan rzeczy polegający na tym, że ogół pracowników bierze udział w wytwarzaniu nowej wiedzy dla konkretnych zastosowań w codziennej praktyce organizacyjnej. W ujęciu modelowym polskich badaczy tej

problematyki organizacje uczące się szukają przewagi konkurencyjnej poprzez uczynienie z uczenia się (generowania pomysłów, ich krytycznej analizy, poszukiwania wiedzy i eksperymentowania) kluczowej wartości organizacyjnej i podporządkowanie go celom organizacji. Ponadto organizacje te wykazują dużą sprawność w zakresie pozyskiwania wiedzy, tworzenia jej i dzielenia się nią. Źródłem tej wiedzy jest obserwacja otoczenia oraz regularne poddawanie krytycznej analizie własnych założeń. W efekcie organizacje uczące się są zdolne do ciągłej zmiany polegającej nie tylko na adaptacji do otoczenia, lecz także nieustannej modyfikacji własnych struktur i celów w wyniku wewnętrznych impulsów (są nimi nowe idee powstałe w wyniku intelektualnych interakcji między pracownikami organizacji; zob. Olejniczak, Rok, Płoszaj 2012, s. 83 i nast.).

Co oznacza wytwarzanie nowej wiedzy w trakcie produkcji dóbr i usług i czym się różni od tradycyjnej wytwórczości? Tradycyjna działalność produkcyjna również stosuje wiedzę. Polega to jednak na łączeniu już znanych i dokładnie zdefiniowanych kategorii. Przykładem są katalogi inżynierskie zawierające opisy produkowanych podzespołów, części czy modułów. Stworzenie nowego wyrobu zasadza się na obmyśleniu nowej kombinacji już istniejących części. Tworzenie nowej wiedzy jest odmiennym procesem, jakkolwiek nie musi oznaczać wykrywania nowych praw czy teorii. Jego istotę może stanowić wypracowywanie nowych metod postępowania poprzez zakwestionowanie dotychczasowych sposobów składania kawałków produktu w całość. Stefan Kwiatkowski (2000, s. 72) stwierdza, że działalność taka oparta jest na stałym uczeniu się w trakcie ciągłego eksperymentowania. Można też uznać, że tworzenie nowej wiedzy manifestuje się w innowacjach. Natomiast istotą procesu innowacji jest „zderzenie między wiedzą teoretyczną lub skodyfikowaną oraz wiedzą niewyraźną lub praktyczną” (Galar 2001, s. 146).

Na czym polega innowacyjność organizacji „uczących się” w stosunku do tradycyjnych? Najważniejszymi różnicami są: rozszerzenie pojęcia **użytecznej wiedzy organizacyjnej** oraz lepsze jej wykorzystanie poprzez dostosowanie do tego struktur i praktyki organizacyjnej. Rozszerzenie wiedzy organizacyjnie użytecznej odbywa się na trzy sposoby. Są to: zwiększanie uczestnictwa pracowników w decyzjach, wciąganie do procesu decyzyjnego interesariuszy – zwłaszcza klientów

– i sięganie do pokładów wiedzy niepisanej. **Wiedzę organizacyjnie użyteczną tworzą wszelkie zasoby informacyjne, które są wykorzystywane w procesach decyzyjnych.** Podobnie jak proces decyzyjny, tak i wiedza organizacyjna może być scentralizowana lub zdecentralizowana, skupiona na najwyższych poziomach organizacji albo rozproszona.

Badacze problematyki zarządzania wiedzą sugerują, że dopasowanie organizacji do nowych wymogów wymaga zerwania z tradycyjnym modelem hierarchicznej biurokratycznej organizacji na rzecz struktur sieciowych o wielokierunkowych zmiennych powiązaniach i płaskich strukturach zadaniowych (czyli czasowych i zmiennych; zob. Koźmiński 2012, s. 16 i nast.). Podstawową formą organizacyjnego uczestnictwa w organizacjach uczących się są zespoły. Skład zespołów pracowników może się pokrywać z biurokratycznym podziałem na komórki organizacyjne, jednak dość często jest zmienny i „wielokomórkowy”. Kierowanie organizacją uczącą się polega m.in. na postrzeganiu zatrudnionych jako pracowników wiedzy i tworzeniu warunków sprzyjających ich samoorganizacji i kreatywności. Organizacje uczące się tworzą specyficzne kultury organizacyjne, w których kluczowym czynnikiem jest partycypacyjny styl kierowania. Zmniejszenie dystansu między kierownictwem a podwładnymi sprzyja wymianie szczerych informacji oraz tworzy sprzyjające warunki do otwartego dyskusowania na temat błędów niezależnie od hierarchii (zob. Rok, Oleniczak 2012, s. 122–124).

W nowych warunkach kluczową umiejętnością kierowniczą staje się tworzenie przestrzeni dla twórczości podwładnych (zob. Latusek-Jurczak 2012, s. 371). Nowy styl kierowania nosi nazwę przywództwa transformacyjnego i polega na tym, że kierownik przekazuje pracownikom zrozumiałą i pozytywną wizję przyszłości traktuje każdego podwładnego jako niepowtarzalną osobę, zachęca i wspiera w rozwoju, ponadto wspiera zaufanie, zaangażowanie i współpracę w zespole oraz zachęca do myślenia (zob. Koźmiński 2013).

Polityka motywacyjna w coraz większym stopniu odwołuje się do nowego modelu motywacyjnego. Jego najważniejsze założenia to: uznanie, że zadowolenie z pracy i wysoki poziom motywacji są następstwem zaspokojenia potrzeb samorealizacji intelektualnej, oraz zindywidualizowane traktowanie pracowników i oczekiwanie od nich otwartości i aktywności intelektualnej. Najważniejszymi wyróżnikami

organizacji uczących się są: rozszerzenie pojęcia **użytecznej wiedzy organizacyjnej** oraz jej wykorzystanie poprzez dostosowanie do tego struktur i praktyki organizacyjnej. Przyjmuje się, że wiedza organizacyjna nie jest skupiona na najwyższych poziomach zarządzania, ale pozostaje rozproszona. Nosicielem wiedzy użytecznej jest każdy członek organizacji. Z rozproszenia tej wiedzy wynika, że należy angażować w procesy decyzyjne wszystkich pracowników. Im lepiej i głębiej dana organizacja wdroży uczestnictwo pracowników w procesach decyzyjnych, tym lepiej wykorzysta posiadane zasoby wiedzy.

Wymogiem dobrego funkcjonowania organizacji uczących się jest ciągłe doskonalenie pracowników i bardzo silny nacisk na ich uczestnictwo w różnego typu szkoleniach, kursach, a także planowe doskonalenie na stanowisku pracy (zob. Hryniewicz 2007, s. 262 i nast.). W państwach o wyższym poziomie zaawansowania nowej gospodarki znacznie więcej miejsc pracy określa się jako dające możliwości rozwoju niż np. w krajach Europy Wschodniej, mniej zaawansowanych pod tym względem (zob. Eurobarometer 2006, s. 21–22). W tzw. zawodach umysłowych coraz częściej wymaga się prezentacji swoich opinii i przemyśleń nie tylko na temat wykonania własnej pracy, lecz także realizacji celów zespołowych. W coraz większej liczbie zawodów umysłowych i usługowych praca twórcza przestaje być przywilejem, a staje się obowiązkiem.

DYNAMICZNY ROZWÓJ NOWEJ GOSPODARKI

Przesadne byłoby stwierdzenie, że gospodarka oparta na wiedzy pojawiła się nagle i równie niespodziewanie jak przewrót polityczny. Niemniej, jak zaraz zobaczymy, przełom wieków przyniósł skokowe przyrosty wskaźników identyfikujących różne elementy gospodarki opartej na wiedzy, wielokrotnie przewyższające dynamikę wzrostu tradycyjnych branż i sektorów gospodarczych. Zobaczmy teraz, jakie są najważniejsze elementy gospodarki opartej na wiedzy i jak możemy ocenić stan jej zawansowania.

Poziom ugruntowania nowej gospodarki najwyższy jest w USA, gdzie, według Giddensa (2009, s. 216), gospodarka oparta na twórczości odpowiada prawie połowie obecnie wypłacanych pensji.

SFERA B + R

Jednym z najważniejszych wskaźników stawania się gospodarki opartej na wiedzy jest wzrost inwestycji w sferę B + R, a zwłaszcza coraz większe zapotrzebowanie na wiedzę ze strony przedsiębiorstw. Na przykład w USA w 1980 r. przedsiębiorstwa wydały na badania i wdrożenia mniej więcej tyle samo co rząd, czyli około 30 mld USD. Do 2007 r. wydatki przedsiębiorstw wzrosły ponadośmiokrotnie, do 245 mld USD, natomiast wydatki ze źródeł rządu federalnego – trzykrotnie (do 98 mld USD), i były ponad dwa i pół raza mniejsze od wydatków przedsiębiorstw (US Census 2009, Table 769). Dużej dynamice nakładów na sferę B + R towarzyszył w USA nieco niższy wzrost przyznanych patentów, których w 2006 r. przyznano 196 tys., tj. prawie dwa razy więcej niż w roku 1990 (Patents and Trademarks: 1990–2006). W roku 2012 na świecie zgłoszono 187 858 patentów, z tego z USA 50 151, co stanowiło 26,7%, z Japonii było 42 780 zgłoszeń (22,3%), z Niemiec wpłynęło ich 17 105, a z Korei 11 256 (Patents by Technology 2014).

TECHNOLOGIE INFORMACYJNO-KOMUNIKACYJNE

Niezwykle ważnym elementem gospodarki opartej na wiedzy są technologie informacyjne i komunikacyjne (ICT). Nie tylko ukonstytuowały się one jako nowy sektor produkcji, lecz także rozrost tego sektora powoduje przenikanie jego produktów do tradycyjnych branż i nabywanie przez nie cech gospodarki wiedzochłonnej. Światowe wydatki na ICT wyniosły w 2008 r. 3,7 bln USD (JCN Network 2008) i były wyższe niż w 2001 r. o 76% (Digital Planet 2006). Jeszcze szybciej rosły przychody sektora usług telekomunikacyjnych, które w 2005 r. stanowiły 274% przychodów uzyskanych w 1990 r. (Telecommunication Service 2007). W 2012 r. sektor ICT tworzył około 6% całej wartości dodanej w państwach OECD, skupiał 3,8% zatrudnienia oraz miał 12-procentowy udział w inwestycjach. W latach 2003–2013 zatrudnienie w zawodach związanych z tworzeniem ICT wzrosło w państwach europejskich OECD z 15 do 30%, w Australii o 25% i w USA o 15%. Produktowność w sektorze ICT jest o 60% wyższa niż w całej gospodarce państw OECD, z wyjątkiem Estonii, Polski i Węgier, gdzie jest ona minimalnie mniejsza niż przeciętna dla całej gospodarki OECD.

W USA produktywność sektora ICT jest prawie 2,5 raza większa niż produktywność całej gospodarki państw OECD, a niewiele mniejszą produktywność sektorów ICT odnotowano w Irlandii, Belgii i Kanadzie (OECD 2014, s. 39 i nast.).

Przodująca pozycja Stanów Zjednoczonych w rozwoju globalnego sektora ICT jest potwierdzana ich wyraźną dominacją w liczbie patentów. W 2004 r. na USA przypadało 33,6% wydanych na świecie patentów związanych z ICT, na UE – 25–27% i na Japonię – 20,1% (OECD 2004). W roku 2011 kolejność, według danych OECD, była podobna. Z USA zgłoszono 19 441 patentów w zakresie ICT, z Japonii 17 797, z UE-28 14 027, z Korei 5127 i z Niemiec 4248 (Patents by Technology 2014). Sektor ICT okazał się bardziej odporny na kryzys 2008 r. niż przemysł w państwach OECD, co nie oznacza, że kryzys go ominął. Przychody 250 największych firm tego sektora w państwach OECD nie zmniejszyły się, ale spadły wydatki na sferę B + R. O wiele bardziej dolegliwy był kryzys dot comów w roku 2001. Do tej pory nie osiągnięto 4,1-procentowego udziału w zatrudnieniu (w skali OECD w 2001 r.) oraz ówczesnej wielkości wydatków na B + R (OECD 2014, s. 38).

Nowe technologie teleinformatyczne wymagają ciągłego doskonalenia. Ponieważ jest to nowy obszar ludzkiej działalności intelektualnej, stosunkowo łatwo tu o innowacje, które z kolei skłaniają do nowych poszukiwań kolejnych innowacji. Ekspansja ICT i ich coraz szersze upowszechnienie miały znaczenie porównywalne z odkryciem nowego ładu. Tak jak na nowym łądzie każde oddalenie się od grupy odkrywców i późniejszy opis przebytej drogi są innowacją, tak internet i związane z nim innowacje stały się asumptem do kolejnych kroków w nieznanie, z których każdy owocował nowym odkryciem. Innowacje zaczęły pączkować między sektorami gospodarczymi, trafiły także do administracji i bankowości. Powolne gromadzenie nowych technologii najpierw było działaniem prawie niewidocznym, potem, gdy zaczęto łączyć ich skutki, nastąpił efekt synergiczny dający wykładnicze przyrosty wartości. Już na początku lat 90. XX w. Thurow (1999, s. 251) zaobserwował, że inwestycje w ICT i ich wkład w wydajność pracy nie zawsze są brane pod uwagę przez przestarzałą metodologię zbierania danych do statystyk ekonomicznych.

Badacze nowej gospodarki, np. Kevin Kelly, zwracają uwagę na jej sieciowy, odmienny od typowego dla tradycyjnej gospodarki, charakter.

Jedną z właściwości sieci jest to, że zwiększa ona niewielkie przewagi konkurencyjne, a następnie je umacnia. Aby zilustrować to zjawisko Kelly przywołuje przykład Microsoftu i stwierdza, że jego ekspansja to podręcznikowy przykład prawa Metcalfe'a: „Wartość systemu Windows wzrasta wykładniczo, kiedy liczba jego użytkowników zwiększa się w postępie arytmetycznym. Im więcej użytkowników, tym bardziej atrakcyjny jest Windows” (Kelly 2001, s. 21). Warto zauważyć, że nawet jeżeli powiązania między firmami nazwie się siecią, a błyskawiczny sukces gospodarczy prawem, to nie oznacza, że faktycznie tak jest. Może być dramatycznie inaczej. Na przykład im więcej uczestników rynku akcji, tym wyższe są ich ceny i tym bardziej są one atrakcyjne. Zgodnie z prawem Metcalfe'a, gdy liczba zakupów rośnie arytmetycznie, wartość giełdy rośnie wykładniczo. Nie jest to jednak żadne prawo wzrostu wartości, ale zapowiedź zbliżającej się klęski. Komentarz ten został przywołany po to, żeby zwrócić uwagę na fakt, iż pojawienie się nowej gospodarki nie oznacza, że wraz z nią światło dzienne ujrzały jakieś nowe prawa ekonomiczne. Co więcej, wspomniany Microsoft jest dość często wymieniany w kontekście działania bardzo tradycyjnych praw polegających na przekształcaniu się innowatora w monopolistę. Słowem, gospodarka nowa, ale prawa takie same.

BIOTECHNOLOGIA

Ważnym sektorem gospodarki opartej na wiedzy jest biotechnologia, która jeszcze 20 lat temu była najwyżej dziedziną badań laboratoryjnych. Ekspansję biotechnologii na rynku USA poprzedzał dynamiczny przyrost przyznanych patentów, których liczba w 2003 r. (6995) stanowiła 230% liczby patentów przyznanych 10 lat wcześniej (InvestBio Inc 2001–2008). Za patentami następowały rewolucyjne zmiany w komercjalizacji produktów. Rynek produktów tej branży wzrósł prawie dziewięciokrotnie w ciągu 10 lat (1994–2004), a jego kapitalizacja w 2004 r. wynosiła 399 mld USD. W tym samym czasie liczba wspólnych przedsięwzięć firm biotechnologicznych wzrosła ponad siedmiokrotnie (ibidem).

W latach 2007–2009 Stany Zjednoczone miały 41,5% udziału w zgłoszonych patentach w zakresie biotechnologii, Japonia 10,9 oraz Niemcy 7,3%. (Key Biotechnology Indicators OECD 2014, s. 6). Przewaga

USA wydaje się być dość trwała, tamtejszy przemysł cechuje się bowiem bardzo dużą chłonnością innowacji w tej dziedzinie. W 2012 r. wydatki sektora prywatnego USA na badania i rozwój w zakresie biotechnologii wyniosły 26 138 mln USD, kolejne pozycje zajęły: Francja 3 267,9 mln USD, Szwajcaria 2 560 mln USD i Japonia 1 230,1 mln USD (Biotechnology R&D expenditures in the business sector 2014).

NANOTECHNOLOGIE

Nieomal na naszych oczach wyłania się z nauki nowa branża przemysłowa – nanotechnologia, swoista synteza nauki i produkcji o oszałamiających perspektywach i równie oszałamiającej dynamice rozwoju. W 2006 r. światowe wydatki rządowe na nanotechnologie wyniosły 6,4 mld USD, a wydatki przedsiębiorstw – 5,3 mld USD (Top nations in nanotech... 2007), w sumie 11,7 mld USD. Światowymi liderami są w tym obszarze USA i Japonia. Ameryka Północna skupiała w 2004 r. 46% światowych wydatków przedsiębiorstw i 35% światowych wydatków rządowych, Azja – odpowiednio 36 i 35%, Europa zaś – 17 i 28% (Spending on nanotechnology 2004). Tylko w USA i Japonii wydatki przedsiębiorstw były wyższe od wydatków rządowych. Świadczy to o tym, że w obu tych państwach obecność nauki w produkcji jest wyraźnie większa niż w pozostałych i że w równie dużym stopniu produkcja wiąże się z tworzeniem wiedzy. Relatywnie największy etatyzm, w zakresie zarządzania sektorem nanotechnologii, notujemy w Chinach, gdzie wydatki rządowe w 2006 r. wyniosły 906 mln USD i były ponad pięć razy wyższe od wydatków przedsiębiorstw (Top nations in nanotech... 2007). W 2007 r. nadal widoczny był światowy prymat USA, wyrażający się nie tylko w liczbowej dominacji, lecz także w dynamice wzrostu, w 2007 r. bowiem wydano w USA na nanotechnologie już 4,5 mld USD z funduszy prywatnych i publicznych łącznie (Pellerin 2007). Bycie hegemonem geopolitycznym zobowiązuje i dlatego, jak można sądzić, wydatki publiczne w USA na militarne zastosowania nanotechnologii w latach 2000–2008 wzrosły ponadpięciokrotnie, a osiągnęłyby jeszcze wyższy pułap, gdyby Kongres nie obciął ich o 42 mln USD (zob. Berger 2007).

Światowy prymat USA w tej dziedzinie wydaje się dość trwały, czego wyrazem może być przewaga nad innymi państwami w liczb-

bie patentów. I tak, w 2012 r. w zakresie nanotechnologii zgłoszono 27 tys. 350 patentów, spośród których 57% zgłoszono z USA (Nano 2014).

BANKOWOŚĆ INWESTYCYJNA

Do najważniejszych instytucji nowej gospodarki należą banki inwestycyjne i fundusze inwestycyjne. W dalszej części analiz terminy te będą używane zamiennie. Jakkolwiek substancjalnie nie są one tym samym, to funkcjonalnie tak, a ponieważ przedmiotem rozważań będzie dość mechaniczna analiza ich wpływu na gospodarkę, takie wykroczenie przeciwko ekonomicznej *lege artis* można uznać za usprawiedliwione. Banki i fundusze inwestycyjne istniały od dawna, powstaje zatem pytanie, co to znaczy, że są one produktem nowej gospodarki. Wynika to z dwu powodów. Pierwszy wiąże się z tym, że bez kluczowego produktu nowej gospodarki, technologii informacyjno-komunikacyjnych, dynamiczny wzrost ilościowy i jakościowy bankowości inwestycyjnej byłby niemożliwy. Jak pisze Charles Geisst (2008), autor książki o historii Wall Street, dzięki rewolucji technologicznej pod koniec lat 70. XX w. zapoczątkowany został niebotyczny wzrost transakcji giełdowych. W późniejszych latach postęp w przetwarzaniu danych i technologiach telekomunikacyjnych umożliwił zmiany strukturalne i rozrost światowych rynków finansowych (zob. Gostomski 2008). Internet stworzył możliwość nieprzerwanych globalnych operacji giełdowych. Nastąpił bezprzykładowy wzrost liczby banków inwestycyjnych, jak również tradycyjne banki kredytowe oraz wszelkie inne instytucje finansowe zaczęły tworzyć własne fundusze inwestycyjne.

Związek bankowości (funduszy inwestycyjnych) z gospodarką opartą na wiedzy polega także na tym, że banki (fundusze) inwestycyjne będące klasycznymi organizacjami gospodarczymi tworzą nową wiedzę o dynamice rynku i niejako automatycznie przekształcają ją w rynkowy produkt zwany udziałem w funduszu. Żeby sprzedać więcej produktów, muszą wytworzyć więcej wiedzy o nowych rynkach. Zgodnie ze wspomnianym wcześniej postulatem Gibbonsa, wiedza powstaje tu w trakcie produkcji (organizacja ucząca się).

Dodajmy jeszcze uwagę o przemianach społecznych postępujących za opisanymi tu zmianami rynków finansowych. Zdaniem Druckera

(1999b) rozrost funduszy emerytalnych i im podobnych funduszy inwestycyjnych powoduje, że wykupują one coraz większe pakiety akcji przedsiębiorstw i powoli stają się ich współwłaścicielami o niebagatelnym wpływie na zarządzanie strategiczne i bieżące.

Ekspansja bankowości inwestycyjnej rozpoczęła się w Stanach Zjednoczonych od bardzo skromnych, jak na Amerykę, pieniędzy. W 1993 r. prywatne fundusze inwestycyjne operowały w USA „tylko” 22 mld USD. Za to w sześć lat później zgromadziły już pięciokrotnie więcej, bo 108,1 mld USD (Craig 2002). Jeszcze bardziej imponująco ekspandowały amerykańskie fundusze odważnych inwestycji (*venture capital*), które z 3,9 mld USD w 1993 r. urosły przez sześć lat prawie dwunastokrotnie, do 46,6 mld USD (ibidem). Niezwykle szybki rozwój bankowości inwestycyjnej w latach 90. był kontynuowany z równą siłą w XXI wieku.

Globalna bankowość inwestycyjna uzyskała w 2007 r. przychody równe 84,3 mld USD, były one ponaddwukrotnie wyższe niż w 2003 r. Tylko w latach 2006–2007 przychody te wzrosły o 21%. Podobnie jak inne sektory gospodarki opartej na wiedzy, światowa bankowość inwestycyjna została zdominowana przez Stany Zjednoczone, skąd pochodziło 53% jej kapitału. Wkład Europy, Afryki i Bliskiego Wschodu wynosił 32%, a Azji 15% (IFSL Research 2008, s. 7). Jakkolwiek bankowość inwestycyjna była innowacją sama w sobie, to obszar jej działalności stał się swoistym nowym lądem, na którym chcąc nie chcąc każdy krok w nieznaną, opisany i powtórzony potem przez innych, zyskiwał rangę innowacji. W stawianiu tych nowych kroków bardzo pomocne okazały się ICT, które z kolei rozwijały się w odpowiedzi na kolejne innowacje w sektorze bankowości i wynikające z nich zapotrzebowanie na coraz doskonalsze *hardware* i *software*. Nastąpił czas innowacji w zarządzaniu ryzykiem i coraz bardziej wyrafinowanej inżynierii finansowej. Rozwój metodologii wspomnianego wcześniej zarządzania ryzykiem skutkował kolejnymi innowacjami w postaci instrumentów pochodnych – derywatów. Najogólniej rzecz biorąc, polega to na tworzeniu, poprzedzonym skomplikowanymi obliczeniami, nowych papierów wartościowych na bazie już posiadanych, jednak tylko pierwszy papier jest następstwem posiadania realnego pieniądza, drugi i każdy następny już nie.

Posiadacz derywatu oczekuje, że w systemie finansowym istnieje pieniężny odpowiednik cyfr zapisanych na derywacie i w dowolnym

momencie może cyfry zamienić na pieniądze. Tak też było: przez wiele lat posiadacze derywatów zamieniali je na dobra konsumpcyjne i inwestycyjne. Utrwaliło się przekonanie, że odpowiednik pieniądza, dla jego posiadacza, jest pieniądzem. Gdy jednak pojawiły się informacje o załamaniu rynku hipotecznego, stosunkowo dużo posiadaczy derywatów postanowiło wymienić je na pieniądze, a wtedy się okazało, że tych jest za mało. Dla wielu posiadaczy derywatów oznaczało to, że kupując derywat, kupili pieniądź potencjalny, swoistą obietnicę pieniądza. Kupili **pieniądze sztuczne**, które w zasadzie się ma, ale można też ich nie mieć. Patrząc z tego punktu widzenia, powiemy, że światowy system finansowy składał się z mieszaniny pieniędzy sztucznych i prawdziwych.

TECHNOLOGIE ZWIĄZANE Z OCHRONĄ ŚRODOWISKA PRZYRODNICZEGO

Kolejną dynamicznie rosnącą dziedziną gospodarki opartej na wiedzy są technologie związane z ochroną środowiska (powietrza, wody, gospodarka odpadami, energia odnawialna itp.). Zaklasyfikowanie tych dziedzin działalności jako typowych dla gospodarki opartej na wiedzy może budzić pewne wątpliwości. I tak np. produkcja biopaliw w znacznym stopniu opiera się na tradycyjnych kwalifikacjach związanych z uprawą zbóż, podobnie trudno uznać, że gospodarka odpadami polega na tworzeniu nowej wiedzy przez znaczną część pracowników. Wliczenie tych dziedzin do gospodarki opartej na wiedzy jest uzasadnione tym, że ich obecny relatywnie szybki wzrost stanowi następstwo większego niż, w całej gospodarce, tworzenia nowej wiedzy oraz jej przekształcania w praktyczne zastosowania. Wyrazem tego jest opisana dalej dynamika wzrostu patentów w technologiach związanych z ochroną środowiska na tle globalnej aktywności patentowej.

Wśród omówionych wyżej dziedzin relatywnie największe znaczenie mają energia odnawialna oraz urządzenia do jej produkcji. W niektórych opracowaniach operuje się terminem „technologie powstrzymujące zmiany klimatyczne” (Climate Change and Mitigation Technologies, CCMTs) obejmujące: energię wiatrową, biopaliwa i dwa rodzaje wykorzystania energii słonecznej do produkcji ciepła (*solar thermal*) oraz prądu elektrycznego (*solar PV*).

Na tle innych omawianych tu sektorów nowej gospodarki sektor technologii przeciwdziałających globalnemu ociepleniu cechuje się dualizmem czynników wzrostu. W największym stopniu dotyczy to energii odnawialnej. Z jednej strony tak jak w innych rynkowych sektorach wzrost zależy m.in. od innowacji i ich opłacalności. Z drugiej strony sektor energii odnawialnych jest objęty preferencjami wynikającymi z międzynarodowych traktatów o przeciwdziałaniu ociepleniu klimatu. Idą za tym preferencje rządów poczuwających się do ich realizacji. Obrazuje to dynamiczny wzrost liczby państw, które wdrażają politykę wspierania energii odnawialnej – w roku 2004 były to 44 państwa, a w 2013 już 144 (REN21 2013).

W Europie regulacje unijne polegają na kształtowaniu cen w taki sposób, aby zwiększyć rentowność energii odnawialnych. Niektóre rządy, np. niemiecki, zawyżają w tym celu ceny energii dla gospodarstw domowych (szerzej na ten temat zob. rozdz. 5 na temat polityki przemysłowej). Do tego należy dodać dobrą reputację ekologicznych technologii w opinii publicznej oraz wpływowe międzynarodowe grupy nacisku wspierające ich stosowanie.

Jak z tego wynika, rozwój sektora energii odnawialnej jest następstwem syntezy czynników rynkowych oraz polityczno-administracyjnych w skali krajowej i globalnej. Wyrazem takiego stanu rzeczy jest duże znaczenie regulacji dla kształtowania rentowności i miejsc pracy. I tak np. w USA podjęto badania nad następstwami dwu ustaw dotyczących czystych energii, elektrowni, miejsc pracy i bezpieczeństwa. Z szacunków wynika, że w następstwie tych ustaw, w sektorze energii odnawialnej, może powstać w USA 1,9 mln miejsc pracy. Agresywna polityka wspierania energii odnawialnej przez rząd USA może przynieść nagrodę w 2020 r. w postaci wkładu tego sektora w amerykański PKB w wysokości 111 mld USD (Renewable Energy Jobs 2014).

Ponieważ nic nie wskazuje na to, aby nacisk na ochronę środowiska naturalnego uległ zmniejszeniu, długofalowe perspektywy rozwojowe tego sektora wydają się stabilne. Jego specyfika sprawia, że obecnie i w przyszłości niepowodzenie nie będzie tak dolegliwe jak w sektorach rynkowych i rentowność będzie znacznie łatwiejsza do osiągnięcia. Obecnie globalny sektor energii odnawialnych jest *in statu nascendi*, toczy się wyścig o przyszłe udziały w rynku oraz o dobrą pozycję przetargową w ubieganiu się o różnego typu dopłaty, subwencje oraz ulgi

i preferencje. Najważniejszymi atutami w tym wyścigu są inwestycje i patenty.

Globalne, polityczno-administracyjne preferencje dla sektora energii odnawialnych sprawiają, że tworzone w nim miejsca pracy cechować się będą znacznie większą stabilnością niż te w sektorach rynkowych. Z tego względu reputacja i polityczne znaczenie tego sektora, w państwach demokratycznych, będą prawdopodobnie rosły szybciej niż jego udział w tworzeniu PKB.

Zobaczmy teraz jak rósł sektor energii odnawialnych. Globalne nowe inwestycje w tej dziedzinie wynosiły w 2004 r. 40 mld USD i do 2011 r. wzrosły prawie siedmiokrotnie, osiągając wartość 279 mld USD. Potem wartość nowych inwestycji malała i w roku 2013 wyniosła 214 mld USD (Renewable Energy 2015, s. 2). Jak to później zobaczymy mniej więcej w tym samym czasie spadła liczba patentów w zakresie energii odnawialnej. Mogło to być następstwem obniżenia aktywności gospodarczej po kryzysie 2008 r., ale mogło także być spowodowane zjawiskami podobnymi do tych, które doprowadziły do pęknięcia bąbla giełdowego tzw. dot comów w roku 2001, czyli trwającą kilka lat euforią inwestycyjną. Trzeba także zauważyć, że mimo wspomnianych wcześniej preferencji politycznych dla tego sektora nie jest on całkowicie odseparowany od mechanizmów rynkowych. Z tego względu obserwowane ostatnio spadki cen ropy naftowej (styczeń 2015 r., poniżej 50 USD za baryłkę Brent) mogą spowodować utrwalenie się cen ropy i innych surowców energetycznych na znacznie niższym poziomie niż w latach 2012–2013. Wtedy atrakcyjność cenowa energii ze źródeł odnawialnych znacznie się zmniejszy. Może to spowodować dalszy spadek zainteresowania inwestycjami w tym sektorze.

Zdecydowaną większość inwestycji skupiają technologie słoneczne i wiatrowe. W UE-28 udział energii odnawialnej w bilansie energetycznym wynosił w 2004 r. 8,3%, natomiast w 2014 r., wzrósł do 14,1%, a do 2020 r. ma wzrosnąć do 20% (Renewable Resources 2014, Figure 1).

W skali światowej sektor energii odnawialnych stworzył 6, 492 mln, miejsc pracy, w tym w Chinach 2,640 mln, Brazylii 894 tys., USA 625 tys., i przewiduje się dalszy ich szybki wzrost. W Europie sektor obejmuje 1,245 mln. miejsc pracy, najwięcej w Niemczech – 371 tys. i Hiszpanii – 114 tys. (Renewables 2014, s. 7 i 22).

Niezależnie od wspomnianej wcześniej dużej roli regulacji przyszła rentowność jest funkcją dzisiejszej innowacyjności. Zobaczymy zatem, jak się przedstawiał wzrost liczby patentów w zakresie ochrony środowiska i ich międzynarodowa przynależność.

Według danych OECD obejmujących patenty, w zakresie technologii związanych z ochroną środowiska, zgłoszone do Europejskiego Biura Patentowego w latach 2004–2006, wiodącą rolę grały USA, Japonia, Niemcy i UE-27. I tak, w zakresie technologii oczyszczania powietrza z USA pochodziło 26,02% patentów, z UE-27 – 39%, z Japonii – 23,9%, z Niemiec – 18,8, z Francji – 6,4% i z Wielkiej Brytanii – 4,0%. Patenty w zakresie oczyszczania wody w 30,9% pochodziły z UE, z USA – 22,5%, z Japonii – 18,4%, z Niemiec – 9,6% i z Australii – 5,0%. W zakresie gospodarki odpadami z UE-27 zgłoszono 35,7% patentów, z Japonii – 19,4%, z USA – 17,8% i z Niemiec – 11,9%. W zakresie energii odnawialnej z UE pochodziło 37,0% patentów, z USA – 19,6%, z Japonii – 18,8%, z Niemiec – 11,91%, z Wielkiej Brytanii – 4,93%, z Hiszpanii – 4,41%, z Chin – 4,0%, a z Danii – 4,15% (Top 25 Countries 2014). Według tego samego źródła w latach 2007–2011 pozycja najważniejszych uczestników wyścigu patentowego nie zmieniła się znacząco, jakkolwiek relatywnie zmniejszyła się japońska aktywność patentowa.

Przyjrzyjmy się teraz patentom w dziedzinie energii odnawialnej. Według danych OECD liczba patentów w latach 2007–2010 wzrosła z 2340 do 3777, czyli o 61,4%, ale w 2011 r. spadła do 2445. Prawdopodobnie powody były takie same jak w poprzednio opisanym przypadku spadku nowych inwestycji (Patents by technology 2014).

Godne odnotowania jest to, że patenty w zakresie energii odnawialnej są tworzone w przedsiębiorstwach, a nie w sektorze nauki. Dynamika wzrostu patentów w zakresie energii odnawialnej była równie duża jak w innych omawianych wcześniej dziedzinach gospodarki opartej na wiedzy. I tak, w latach 1975–2005 średnioroczne tempo wzrostu globalnej liczby patentów wynosiło 3%, a patentów w zakresie energii odnawialnej 7,7%. Wyraźne przyspieszenie nastąpiło w latach 2006–2011, kiedy globalna stopa wzrostu liczby patentów wynosiła 6%, a patentów w zakresie energii odnawialnej – 24%.

Największą dynamikę wzrostu odnotowano w zakresie patentów energii wiatrowej. W latach 1975–2005 średnioroczne tempo ich wzrostu wynosiło 9%, a w latach 2006–2011 – 27%. Liczba patentów

dotyczących uzyskiwania ciepła ze Słońca w latach 1975–2005 rosła co roku o 3%, a w latach 2006–2011 – o 24%, natomiast patenty dotyczące przetwarzania promieni słonecznych na elektryczność rosły odpowiednio o 10 i 22% (Helm, Tannock, Iliev 2014). Na zakończenie tych uwag odejdźmy od poszukiwania potęg globalnych, a zastanówmy się, jakie społeczeństwa są najbardziej „nasycone” innowacjami w zakresie technologii związanych z ochroną środowiska. Za wskaźnik niech posłuży liczba patentów w zakresie technologii dotyczących środowiska na milion mieszkańców. Liderem jest tu Japonia z liczbą 41,2 patentu na 1 mln mieszkańców, następnie Dania – 36,8, Szwecja – 29,3, Niemcy – 28,2, i Finlandia – 27,4 (Sweden 2014).

DYNAMIKA WZROSTU NOWEJ GOSPODARKI NA TLE DYNAMIKI REWOLUCJI PRZEMYSŁOWEJ

Zobaczmy teraz, czy uzasadnione są wcześniejsze zapowiedzi wykrycia przemian gospodarczych równych co do intensywności rewolucji przemysłowej w Anglii. Otóż okazuje się, że nie były one gołosłowne. Jak wynika z tabeli 3.1, niektóre procesy związane ze stawianiem się gospodarki opartej na wiedzy mają o wiele większą dynamikę niż procesy zaobserwowane w trakcie rewolucji przemysłowej.

Porównajmy teraz przyrosty produktywności w sektorach sterujących dynamiką rewolucji przemysłowej i sztandarowych sektorach nowej gospodarki. Mimo odmienności stosowanych mierników różnice ich wielkości są na tyle duże, że prowadzą do bezspornych wniosków. Dynamika wzrostu produktywności kluczowego sektora nowej gospodarki – ICT, w latach 1990–2000 była kilkakrotnie większa niż dynamika wzrostu sztandarowych produktów rewolucji przemysłowej żelaza, stali czy bawełny. Tendencja wzrostu produktywności w sektorze ICT trwała nadal. W 2006 r. produktywność w branży komputerów i osprzętu wzrosła o prawie 32% w stosunku do roku poprzedniego. Przed wyciągnięciem ostatecznych wniosków należy przypomnieć o opisanym wcześniej dynamicznym wzroście takich sektorów nowej gospodarki, jak biotechnologie, nanotechnologie czy energia odnawialna. Warto też nadmienić o imponujących sukcesach bankowości inwestycyjnej w USA, która w 2006 r., mając 2–3-procentowy udział w PKB, zgarniała jedną trzecią zysków korporacyjnych (zob. Rogoff 2008).

Tabela 3.1. Wskaźniki produktywności w USA i UE w latach 1995–2006 oraz w Anglii w okresie rewolucji przemysłowej

Produktywność w Anglii w latach 1790–1860; stosunek kosztu jednostki produktu do ceny jednostki produktu [c]					
Rok 1790 = ok. 65	Rok 1860 = 100		Przeciętny przyrost roczny = 0,5%		
Produkty o największych rocznych przyrostach produktywności w trakcie rewolucji przemysłowej w Anglii w latach 1760–1860 [b]					
Bawełna – 2,4% rocznie	Żelazo i stal – 1,4% rocznie		Wełna – 1,1% rocznie		
Produkty o największych rocznych przyrostach produktywności (wartości dodanej na jednego zatrudnionego) w latach 1990–2000 [d]					
	1990–1995			1995–2000	
	EU	USA	EU	USA	
	6,7	8,1	8,7	10,1	
ICT Producing Industries (produkcja + usługi)					
ICT Producing Manufacturing (tylko produkcja)	11,1	15,1	13,8	23,7	
Dynamika produktywności (output) na godzinę pracy w latach 1995–2006, przyrost w wybranych przedziałach czasowych [a]					
	1995–2000			2000–2006	
	2,3			2,3	
	2,1			1,5	
Produktywność na godzinę pracy w przemyśle przetwórczym USA (manufacturing, output per hour) [b]					
rok 1992 = 100	1996			2006	
	115,0			178,4	

Źródło: [a] International Statistics 2008, table 1320; [b] US Census, Business Enterprise 2008, Table 766; [c] Clark 2007, s. 231–233; [d] Ark, Inklaar, McGuckin 2003, s. 57.

Wynika stąd, że **emergencja nowej gospodarki ma, jak do tej pory, wyraźnie większą dynamikę niż tworzenie się przemysłu w trakcie rewolucji przemysłowej.**

Po tej konkluzji możemy przejść do nieco luźniejszych analiz i spróbować porównać dynamikę gospodarczą w czasach rewolucji przemysłowej z obecną dynamiką gospodarczą, i wyprowadzić stąd kilka przypuszczeń o charakterze społecznym i psychologicznym. Biorąc pod uwagę gospodarkę jako całość, bezsporne jest, że współcześnie wzrosty produktywności są w UE i USA co najmniej trzy razy większe niż w trakcie rewolucji przemysłowej. Całkowita produktywność gospodarki angielskiej na początku rewolucji przemysłowej, w 1790 r., wynosiła około 65% produktywności z roku 1860, co oznacza 35-procentowy wzrost w ciągu 70 lat. Natomiast w USA tylko w ciągu 14 lat, tj. w okresie 1992–2006, produktywność na godzinę pracy w przemyśle przetwórczym (*manufacturing*) zwiększyła się o 78,4%. Trzeba tu wyraźnie zaznaczyć, że przemysł przetwórczy nie jest uosobieniem nowej gospodarki. Przykład tego przemysłu służy pokazaniu, że to, co kiedyś było rewolucyjne, obecnie jest uznawane za nieco mniej niż normalne, nieomal stagnację. Jak pamiętamy z opisu deindustrializacji, sektor przetwórczy się kurczy, rośnie niepewność zatrudnienia, a jednocześnie zwiększa się w nim innowacyjność, bez której nie byłoby tak dużego wzrostu produktywności.

Przedsiębiorstwa i ludzie działają w otoczeniu niepomiaralnie bardziej zmiennym niż w trakcie przemian uznawanych kiedyś za rewolucyjne. Widać wyraźnie, że współcześnie do normalności należy presja na ciągłe zmiany, połączona z bliskością zagrożeń. Trafne wydają się diagnozy mówiące o „społeczeństwie ryzyka”, poszukiwaniu nowej tożsamości, zwiększonym stresie życia codziennego czy „neurotyczności naszych czasów” (zob. kolejne rozdziały).

TRADYCYJNE POTRZEBY NOWEJ GOSPODARKI I ŚWIATOWY SYSTEM FINANSOWY

Przejdźmy teraz do potrzeb nowej formacji gospodarczej. Najważniejszą jest akumulacja kapitału, który byłby zdolny do sfinansowania innowacyjnych, z natury rzeczy relatywnie drogich urządzeń i technologii. Trzymając się przykładu USA, należy stwierdzić, że wzrost PKB,

w ostatnich latach, w żaden sposób nie uprawdopodobnia, iż źródłem finansowania był dotychczasowy rozwój. W latach 1993–2007 roczny wzrost PKB w USA nigdy nie przekroczył 4,5% (United Nations... 2008) – to dramatycznie mało jak na opisane wcześniej roczne przyrosty wydatków na różne dziedziny gospodarki opartej na wiedzy. Pomocne okazały się innowacje z zakresu bankowości inwestycyjnej oraz zmiany zaistniałe w światowym systemie finansowym.

Nowatorskość inżynierii finansowej polegała na tym, że rozkładała ryzyko na wiele podmiotów uczestniczących w systemie finansowym. Inną korzystną okoliczność związana z jej rozwojem dotyczyła kreacji kapitału inwestycyjnego poprzez sumowanie i wymieszanie pieniędzy realnych z derywatami. W efekcie fundusze inwestycyjne zwiększały rozmiary kapitału inwestycyjnego i dostarczały go w znacznie większych ilościach, niż mogłyby to uczynić tradycyjne banki kredytowe.

Globalny rynek derywatów rozwijał się równolegle do technologii internetowych. Zanim w momencie rozpadu w 2008 r. przybrał iście gargantuiczne rozmiary, wzbudzał niepokój analityków. Już na początku lat 90. XX w. Hans-Peter Martin i Harald Schuman (1999, s. 66) oszacowali, że tylko 2–3% światowych transakcji finansowych służyło bezpośrednio potrzebom przemysłu i handlu. W szacunku tym nie uwzględniono jednak wkładu usług w tworzenie realnych pieniędzy, stąd jego dość dramatyczny wydźwięk. Kilkanaście lat później Dariusz Graj (2008) pisał, że w 2007 r. rynek derywatów 36-krotnie przewyższył amerykański PKB i „suma prawdziwych pieniędzy może stanowić 2–3% wartości kontraktów na instrumenty pochodne” (ibidem, s. 31).

Spróbujmy teraz, w przybliżeniu, odnieść wartość światowego rynku instrumentów pochodnych do realnych procesów gospodarczych. I tak, w latach 2004–2007 światowy rynek derywatów wzrósł o 130% i osiągnął wartość około 600 bln USD (Kolany 2008). Według szacunków jednego z dużych banków międzynarodowych wartość światowego rynku derywatów osiągnęła w grudniu 2007 r. 596 bln USD (Bank for International Settlements 2008, Table 1). Przyjmijmy, że miernikiem realnych procesów gospodarczych (pieniędzy realnych) jest wartość PKB. W 2007 r. światowy PKB wynosił nieco ponad 54 bln USD (United Nations... 2008).

PKB jest miernikiem tego, co wytworzono w danym roku, i dlatego zwolennicy inżynierii finansowej mogą argumentować, że derywaty mają pokrycie w całym dotychczas wytworzonym bogactwie

światowym. Próbę oszacowania tego ostatniego podjęli m.in. badacze z Uniwersytetu ONZ. Z ich wyliczeń wynika, że wartość światowego bogactwa w 2000 r. była równa trzykrotnej wartości światowego PKB (Davies et al. 2006, s. 2). Przyjmując identyczne założenia, wartość światowego bogactwa w 2007 r. możemy oszacować na nieco poniżej jednej trzeciej wartości światowego rynku derywatów.

Tabela 3.2. Globalny rynek derywatów, światowy PKB i jego wzrost w latach 1995–2007

Światowy rynek derywatów		
Przeciętna roczna rata wzrostu w latach 1995–2004	Przeciętna roczna rata wzrostu w latach 2004–2007	Wartość światowego ryнку derywatów mierzona wartością kontraktów w grudniu 2007 r.
20% [a]	33% [a]	596,004 bln USD [b]
Światowy PKB		
Roczne wzrosty w latach 1993–2004, % = 2,9	Roczne wzrosty w latach 2005–2007, % = 3,7	Wartość światowego PKB w 2007 r. 54 635 bln USD [c] 9,2% wartości derywatów

Źródło: Bank for International Settlements 2007, s. 1 [a]; Bank for International Settlements 2008, Table 1 [b]; United Nations... 2008 [c].

Niezależnie od różnych zastrzeżeń, jakie można wysunąć pod adresem precyzji zamieszczonych tu pomiarów i ich trafności diagnostycznej, wynika z nich niepodważalny wniosek: **rozdziew między wartością realnych procesów gospodarczych a wartością wytworów inżynierii finansowej stał się niepokojąco duży**. Kryzys 2008 r. powstał na amerykańskim rynku hipotecznym oraz w bankach i funduszach inwestycyjnych. Można sądzić, że nie rozprzestrzeniłby się tak bardzo, gdyby nie wytworzono tak wielu produktów inżynierii finansowej. W ciągu krótkiego czasu stosunkowo wielu właścicieli derywatów zapragnęło zamienić je na pieniądze. Bańka spekulacyjna pękła i dla wielu z nich posiadane derywaty okazały się bez pokrycia. Stało się jasne, że **w światowym systemie finansowym było wyraźnie zbyt dużo derywatów w stosunku do pieniędzy prawdziwych**. Jak to się ma do **oceny światowego systemu finansowego**? Zważyć trzeba, że zanim nastąpił kryzys, miały miejsce opisane wcześniej dwucyfrowe

roczne wzrosty branż i sektorów nowej gospodarki. Derywaty tworzyły niewątpliwie „kapitalizm kasynowy”, ale zwiększały także wielkość *venture capital* i liczbę innowacyjnych projektów inwestycyjnych. **Derywaty były sztuczne, ale inwestycje prawdziwe.**

NOWA GOSPODARKA I KLASYCZNY KRYZYS

Większość analityków i komentatorów gospodarczych przyczyn kryzysu 2008 r. doszukuje się w deregulacji rynku finansowego USA. Prasa światowa z satysfakcją odnotowała, jak w październiku tamtego roku były szef FED (*Federal Reserve* – Bank Rezerw Federalnych) Alan Greenspan przyznał przed Komisją Kongresu USA, że popełnił błąd i że jego ideologia bezgranicznego zaufania do sił rynkowych i wiara w to, iż organizacje nastawione na zysk zawsze będą na plan pierwszy wysuwać ochronę kapitału swoich klientów, zawiodły. Drugi błąd polegał na utrzymywaniu zbyt niskich stóp procentowych zachęcających banki do masowego udzielania tanich kredytów hipotecznych. Rozpatrzmy zatem hipotezę, że przyczyną załamania były błędy i niewłaściwa strategia postępowania wobec rynków finansowych polegająca na nazbyt daleko idącej ich deregulacji.

W odpowiedzi na recesję związaną z tzw. bańką internetową FED starał się doprowadzić do ożywienia gospodarczego poprzez obniżanie stop procentowych (zob. Gradziuk, Koczor 2008). Strategia postępowania, jak każda długofalowa konstrukcja intelektualna, jest następstwem posiadanej wiedzy o rzeczywistości i siłach ją kształtujących oraz wizji, w jaki sposób wykorzystać te ostatnie do tworzenia przyszłej pomyślności. W drugiej połowie lat 80. XX w. doszło do intelektualnej dominacji wiedzy mówiącej o tym, że najlepsze efekty gospodarcze przynosi odwołanie się do sił rynkowych. Rozpoczęły się procesy deregulacji rynków finansowych, a za **punkt przełomowy powszechnie uznaje się rok 1994**, kiedy to w USA uchwalono ustawę Riegle–Neala, podobne zaś regulacje wprowadzono także w innych państwach (zob. Kulawik 2004, s. 28). Stan głównego nurtu wiedzy naukowej potwierdzał sensowność deregulacji sektora bankowego, w krajach Zachodu prowadziło to bowiem do większej konkurencyjności (ibidem, s. 38). Każdy mógł zauważyć relatywne potanie usług, rozszerzenie oferty i poprawę jakości (od kolejek przy kasach do kart kredytowych).

Gdyby uznać, że deregulacje rynku finansowego są jedyną przyczyną albo siłą o relatywnie największej mocy sprawczej dla zaistnienia kryzysu 2008 r., musielibyśmy przyjąć, że „narodził się” on po 1994 r., a potem dojrzywał. Po 1994 r. dlatego, że jak wynika z badań nad deregulacją rynków finansowych w kilku państwach, także w USA, jej efekty uwidoczniają się dopiero po pięciu latach (ibidem). Dość dokładnie procesy dojrzewania kryzysu opisał Joseph Stiglitz (2006) na przełomie wieków, poświęcając dużo uwagi zagrożeniom wynikającym z ówczesnego stanu rynku hipotecznego i spekulacyjnej działalności funduszy inwestycyjnych. Załążki kryzysu zaistniały wcześniej, niż pojawiły się przełomowe akty deregulacyjne i, co więcej, były już ukształtowane, podobnie jak nowa gospodarka, z której się wywodziły i w ramach której wzrastały. Do ich eksplozji doszło w końcu lat 80. XX w., kiedy gwałtownie staniały procesory i opłaty telekomunikacyjne. „Wymiana danych stała się śmiesznie tania. Zaczęła się wylaniać wielka sieć i objawiła się jej siła” (Kelly 2001, s. 23). **Można sądzić, że innowacje w zakresie ICT stwarzały nowe możliwości inżynierii finansowej, z kolei doskonalenie nowych produktów finansowych rodziło zapotrzebowanie na nowe oprogramowanie w sektorze ICT.**

Na długo przed przełomowym aktem deregulacji z 1994 r. rynek derywatów był już ukształtowany i dość dynamicznie się rozwijał. I tak, już w latach 1989–1995 oferowane wartości umów na derywaty podwajały się co dwa lata i „osiągnęły wartość 41 tysięcy miliardów dolarów” (Martin, Schuman 1999, s. 66). Już wtedy zdarzało się, że u wielkich tego świata wgląd w finanse światowe był źródłem uczuć, które uznać możemy za mieszaninę niepokoju i odrazy. Na przykład prezydent Francji Jacques Chirac określał branżę finansową i jej maklerów mianem „AIDS gospodarki światowej” (cyt. za: ibidem, s. 60). Można sądzić, że narodzin obecnej sytuacji na rynkach finansowych możemy doszukiwać się wtedy, gdy już w latach 80. XX w. coraz większy wpływ na przedsiębiorstwa i giełdy zaczęły uzyskiwać fundusze emerytalne (procesy te opisał Drucker, 1999b). Doświadczenia tu zdobyte stały się intelektualną bazą dla pączkowania nowych odkryć, gdy ICT, na kształt nowego ładu, wyłoniły się z niebytu. Dzięki rewolucji informatycznej i powstaniu programów ułatwiających operacje finansowe i przyspieszających przesyłanie danych nastąpił bezprzykładowy wzrost transakcji giełdowych w USA (zob. Geisst 2008).

Zgodzić się należy z Eugeniuszem Gostomskim (2008), który stwierdza, że „siłą sprawczą zmian strukturalnych na rynkach finansowych była liberalizacja i deregulacja tych rynków oraz postęp w przetwarzaniu danych i technologiach telekomunikacyjnych. Ważną rolę odgrywało przy tym dążenie instytucji finansowych i ich klientów do redukcji kosztów transakcyjnych, dywersyfikacji portfeli inwestycyjnych i wzrostu stopy zwrotu przy inwestycjach kapitałowych”.

Deregulacja była zabiegiem, który nałożył się na zapoczątkowany znacznie wcześniej lawinowy proces złożony z: ekspansji ICT, zwiększenia się liczby transakcji i wykładniczego wzrostu innowacji finansowych. Bezsporne jest, że proces ten wymknął się spod kontroli i doprowadził do bezprecedensowego kryzysu. Czy to oznacza, że gdyby nie było deregulacji, nie byłoby kryzysu? Byłby, tyle że być może w innym czasie, ponieważ siła wzrostu procesów finansowych stała się zbyt duża, aby ją powstrzymać w danych warunkach instytucjonalnych i przy danej wiedzy. W tym stanie rzeczy pojawia się kolejne pytanie: czy możliwe były takie regulacje, które mogły nadciągający kryzys powstrzymać lub osłabić? Decydenci ówcześni działali w granicach państw narodowych usytuowanych na rynku globalnym o wolnym przepływie kapitału i zarażem w warunkach zróżnicowanych regulacji wewnątrzpaństwowych. Jak słusznie zauważył Lester C. Thurow (1999, s. 173), dzięki elektronicznemu prowadzeniu działalności finansowej i ubezpieczeniowej „przenosi się ona tam, gdzie nie jest regulowana”, mimo że biura są tam, gdzie były. Byłoby inaczej, gdyby regulacje państwowe, w skali świata, były identyczne, ale tak nie jest i jak na razie nic nie wskazuje, że tak się stanie. Konkludując, powiemy, że **kryzys 2008 r. może być interpretowany w kategoriach niedostosowania instytucji (i regulacji prawnych) do szybkiego rozwoju sił wytwórczych**.

Powstaje teraz pytanie o modus gospodarki opartej na wiedzy. Czy wnosi ona nowe mechanizmy do funkcjonowania gospodarki i społeczeństwa? Na przykład cytowany wcześniej Drucker (1999a) pisał o wyłaniającym się społeczeństwie prokapitalistycznym, w którym wiedza będzie stawać się ważniejszym czynnikiem produkcji niż praca, kapitał czy ziemia. Można zatem argumentować, że wiedza jest potencjalnie nieograniczona i rozwija się w odpowiedzi na pojawiające się wyzwania. Kryzys 2008 r. pokazał jednak, że operowanie wytworami wiedzy i analizy naukowej, takimi jak derywaty finansowe, podlega takim

samym prawidłowościom jak np. gorączka tulipanowa w XVII-wiecznej Holandii. Gospodarka oparta na wiedzy, jakkolwiek jest nową formacją, podlega takim samym prawidłowościom jak gospodarka przemysłowa, od której różni się technologiami i produktami wiodącymi, strukturą zawodową i nieco innymi metodami organizowania pracy. W obu przypadkach mamy jednak do czynienia z gospodarką rynkową podlegającą cykлом rozwojowym.

MIEJSCE POLSKI W GLOBALNEJ GOSPODARCE OPARTEJ NA WIEDZY

STRATEGIE ROZWOJOWE – DOTYCHCZASOWE DOŚWIADCZENIA

Opisane wcześniej procesy tworzenia się nowej gospodarki składają do przypuszczenia, że Polska stoi wobec wyboru dalszej drogi rozwoju i jest to wybór między kontynuacją cywilizacji przemysłowej a zaangażowaniem się w tworzenie gospodarki i społeczeństwa wiedzy. Z zaprezentowanych wcześniej historycznych analiz polskiej kultury organizacyjnej wynika, że w przeszłości podobne sytuacje nie zawsze skłaniały Polaków do wyboru właściwych strategii rozwojowych.

W XVI w. konsolidował się w Polsce wschodnioeuropejski kompleks gospodarczy nastawiony na eksport zboża. Dochody folwarków rosły, ukształtowała się silna i wpływowa politycznie oraz nastawiona reformatorsko szlachta średnia, bogaciło się państwo i zwiększała się jego siła militarna. Trwał Złoty Wiek kultury, gospodarki i polityki polskiej. Dość szybko jednak pojawili się konkurenci i ceny zboża zaczęły spadać, skończył się Złoty Wiek i rozpoczął się regres. Typowy dla barokowego sarmatyzmu antyintelektualizm i konserwatyzm skłaniały do samozachwyty nad złotą wolnością i odrzucania nowych, płynących z Zachodu pomysłów oparcia gospodarki na innych podstawach niż folwarczne rolnictwo. W sytuacji stopniowego pogarszania się warunków gospodarowania reagowano odwołaniem się do tego, co znane i co w Złotym Wieku współistniało z sukcesami w gospodarce, kulturze i polityce. Więcej darmowej chłopskiej siły roboczej, więcej autarkii i mniej rynku oraz nowych idei psujących umysły – taką strategię realizowano w XVII i XVIII wieku.

Obecnie Europa Środkowo-Wschodnia, w tym Polska, stoi w obliczu wyczerpania się przemysłowego, imitacyjnego modelu rozwoju, opartego na taniej sile roboczej, inwestycjach zagranicznych i środkach unijnych. Obecny stan rzeczy powinien być zastępowany modelem innowacyjno-inwestycyjnym (zob. Jasiołkowski 2014, s. 133). Warto się zatem zastanowić nad tym, czy nie grozi nam dziś powtórzenie tego, co stało się w XVII w., a polegało na trwaniu przy tym, co znane i co wcześniej było skuteczne.

Niestety pojawiają się sygnały, że w niektórych dziedzinach jest to możliwe. Na przykład Marek Kozak przebadał sposób wykorzystania środków unijnych i okazało się, że miały one pozytywny wpływ na wzrost znaczenia sektora produkcji i negatywny wpływ na sektor usług. A powinno być odwrotnie. Środki te finansowały inne zadania niż budowa podstaw nowoczesnej gospodarki (zob. Kozak 2014, s. 143). Z ustaleń tego autora wynika także, że ambitne cele innowacyjne strategii lizbońskiej na poziomie krajowym są zastępowane przez łatwiejsze cele sprowadzające się do rozbudowy infrastruktury. Towarzyszy temu przemieszczanie celów polegające na wysuwaniu się na pierwszy plan celów pomocniczych. I tak, zgodność z formalnoprawnymi wymogami staje się ważniejsza od merytorycznej zawartości projektu (ibidem, s. 152 i nast.).

ZWIĄZEK SFERY B + R Z ROZWOJEM GOSPODARCZYM – METODY POMIARU

Jak na razie statystyki międzynarodowe nie odnotowały znaczących osiągnięć Polski w zakresie tworzenia gospodarki opartej na wiedzy. Historia uczy nas jednak, że jeżeli czegoś nie ma teraz, nie oznacza to, że nie pojawi się w przyszłości. W odniesieniu do naszych rozważań sugeruje to, że warto się zastanowić nad tym podstawami przyszłych sukcesów. Z zaprezentowanych wcześniej analiz wynika, że bezsprzecznie największe znaczenie ma z tego punktu widzenia sfera B + R. Tu są tworzone innowacje określające późniejsze stany rozwojowe danej gospodarki. Niezależnie od tego inwestycje w sferę B + R przynoszą wiele pozytywnych efektów mnożnikowych.

Na przykład w 2014 r. USA wydały na badania i rozwój 465 mld USD (najwięcej na świecie, 2,8% PKB). To oznacza 2,7 mln miejsc

pracy w sektorze publicznym i prywatnym oraz pośrednie dodatkowe zapotrzebowanie na 6 mln miejsc pracy. Co więcej, „wpuszczenie” tych pieniędzy do gospodarki USA wygeneruje dodatkowo, poprzez pośrednie oddziaływanie, 860 mln USD (Global R & D 2014, s. 4 i 9).

Dla celów dalszych analiz przyjmujemy założenie, że znaczenie sfery B + R dla gospodarki krajowej jako całości polega na tym, że obsługuje ona następujący proces: **nowe idee, selekcja idei, projekty, próby, patenty, wdrożenia**. Kolejny proces to produkcja i sprzedaż, realizowane w przedsiębiorstwach. Efektywność pierwszego procesu jest związana z poziomem rozwoju nauki krajowej, ale, jak to zaraz zobaczymy, zależności są niebezpośrednie.

Międzynarodowe porównania poziomu rozwoju nauki są prowadzone m.in. na podstawie indeksów bibliometrycznych mierzących liczbę publikacji i liczbę cytowań prac opublikowanych w danym kraju. Z badań Agnieszki Olechnickiej i Adama Płoszaja (2010a) wynika, że nauka polska lokowała się poniżej średniej wartości dla badanych krajów zarówno w zakresie liczby publikacji, jak i liczby ich cytowań. Żeby lepiej zrozumieć, co znaczą te liczby, spróbujmy je odnieść do poziomu rozwoju gospodarczego. Pozycja polskiej nauki mierzona indeksem cytowań jest mniej więcej taka sama jak pozycja Polski w uszeregowaniu tych samych państw według wielkości PKB (zob. Gil 2014, s. 72), czyli pozycja w hierarchii gospodarczej odpowiada pozycji w światowej hierarchii naukowej. Niemniej z punktu widzenia wspierania rozwoju nowej gospodarki nie wszystkie dziedziny nauki mają takie samo znaczenie. Do najważniejszych należą niewątpliwie nauki informatyczne. Tu pozycja Polski już nie jest taka dobra. W przeliczeniu liczby publikacji na 10 tys. ludności Polska zajmuje niższą pozycję od państw Grupy Wyszehradzkiej oraz Litwy i Estonii (zob. Olechnicka, Płoszaj 2010b).

Znaczenie nauki dla rozwoju gospodarczego polega na tym, że wytwarza się tu innowacje i usprawnienia, które „rozsiewane” są na inne sektory gospodarki i tam przyczyniają się do wzrostu wydajności pracy. Dochodzimy w ten sposób do wniosku, że aby zrozumieć wpływ sfery B + R na rozwój nowej gospodarki, trzeba wydatnie rozszerzyć listę wskaźników. Jednym z bardziej znanych jest globalny indeks innowacyjności oparty na kilkunastu wskaźnikach częściowych (zob. *Global Innovation Index* 2013, s. 6). Dotyczą one wykształcenia, wydatków na badania, liczby pracowników badawczych, upowszechnienia ICT,

otoczenia instytucjonalnego i rynkowego, tworzenia i przekazywania wiedzy, zawartości twórczości w produktach oraz aspektów ekologicznych. Pod tym względem Polska nie zajmuje już tak dobrej pozycji jak na wskaźniku cytowań – 23. (zob. Gil 2014, s. 72), ale dopiero 49. za Rumunią, Barbadosem i Mołdawią (zob. *Global Innovation Index* 2013, s. 10).

Najmocniejszym bodaj wskaźnikiem innowacyjności jest liczba patentów. Jak to później zobaczymy, w tym obszarze pozycja Polski jest o wiele niższa niż na wskaźnikach bibliometrycznych. Czy to oznacza, że wyniki pomiarów bibliometrycznych nie są predyktywne dla rozwoju sfery B + R? Czasem tak, a czasem nie. W przypadku USA i paru innych wiodących krajów pozycja na wskaźniku bibliometrycznym jest zgodna z pozycją na wskaźniku liczby patentów, ale w przypadku Polski tak nie jest. Dlaczego?

Mówiąc trywialnie, wskaźnik bibliometryczny mówi o tym, że jakiś naukowiec przeczytał 10 książek i napisał jedenastą, natomiast inny ją przeczytał i zacytował w dwunastej. Wskaźniki te mierzą efektywność następującego **procesu wytwórczego: idee, redakcja, publikacja**. Jak widać, jest to proces zupełnie odmienny od tego, który uznaliśmy za esencjalny dla wspierania gospodarki przez sferę B + R. Czy to oznacza, że bibliometryczne wskaźniki są nietrafne? Nie, nie oznacza. W przypadku Polski wskaźniki te mierzą wielkość i jakość produkcji szkół wyższych i są predyktywne dla określania jakości pełnienia funkcji dydaktycznej. Nie ulega wątpliwości, że jakość kształcenia na wyższych uczelniach zależy przede wszystkim od tego, czy studentom jest przekazywana nowa wiedza. Jeżeli nauczyciele więcej publikują, to jest to następstwem tego, że coś zbadali albo przeczytali. W każdym razie tworzą nową wiedzę, którą przekazują studentom.

W Polsce instytut uniwersytecki kategorii A (najwyższa to A+) otrzymuje od państwa na badania, w przeliczeniu na jednego pracownika, dotację w wysokości prawie 3 tys. PLN rocznie, czyli nieco ponad 200 PLN miesięcznie. Pozostałe środki na badania pochodzą z grantów, których liczba pokrywa 10–15% złożonych podań. Prawdopodobnie jakaś część naukowców uzyskuje środki z innych źródeł, ale i tak znakomita większość nie prowadzi finansowanych badań empirycznych. Z czego zatem wynika wspomniane wyżej 23. miejsce Polski na świecie? Otóż z tego, że publikacje mają charakter teoretyczny

i bazują głównie na analizie literatury zagranicznej. W efekcie często studenci lepiej wiedzą, jak jakieś zjawisko wygląda w USA niż w Polsce. Tworzenie i przekazywanie wiedzy odbywa się jednak na poziomie mniej więcej odpowiadającym poziomowi rozwoju gospodarczego. W efekcie nauka polska jest „przeteoretyzowana” i bardzo słabo uczestniczy we wspieraniu gospodarki (jakkolwiek nie może być inaczej z uwagi na niewystarczające finansowanie badań).

Jest jednak taka statystyka, która pokazuje polską naukę w pierwszej trójce rankingu światowego. W polskim urzędzie patentowym podjęto prace nad wyliczeniem nowego współczynnika mówiącego, ile zgłoszeń wynalazków i udzielonych patentów przynosi każdy milion nakładów ze środków rządowych (bez uwzględnienia wydatków przedsiębiorstw na B+R) na badania i rozwój w państwach świata. **Według tego współczynnika Polska sfera B + R zajmuje 3. miejsce na świecie**, po Singapurze i Korei Południowej, ze współczynnikiem 3,1 uzyskanych patentów (Serwis PAP 2014).

OD CZEGO ZALEŻY EFEKTYWNE WSPIERANIE ROZWOJU GOSPODARCZEGO PRZEZ SFERĘ B + R?

Żeby sfera B + R bardziej efektywnie wspierała rozwój gospodarczy i innowacyjność, jej rozmiar musi przekroczyć swoistą **masę krytyczną co do zasobów ludzkich i finansowych oraz osiągnąć prawidłową strukturę alokacji zasobów ludzkich**. Bez spełnienia tego warunku pracownicy będą funkcjonować od grantu do grantu i nie będzie warunków do kumulacji wiedzy wspierającej w sposób systematyczny rozwój konkretnego produktu w danej branży czy firmie. Ponadto musi istnieć wystarczająco nowoczesne wyposażenie w urządzenia badawcze w naukach technicznych i przyrodniczych. Jest to niezbędne po to, by opisane wyżej wskaźniki bibliometryczne przekładały się na wdrożenia, wzory użytkowe czy patenty.

Dość dobrym wskaźnikiem potencjału rozwojowego w zakresie nowej gospodarki jest rozmiar sfery B + R. W tabeli 3.3 przedstawione są zarówno państwa najbardziej zaawansowane w GOW, jak i państwa aspirujące. W 1996 r. poziom zatrudnienia w polskiej sferze badawczo-rozwojowej był podobny do istniejącego w innych państwach Nowej Europy. Najniższy był w Portugalii. W ciągu następnych lat w Czechach

nastąpił ponaddwukrotny wzrost, a na Węgrzech – około 50-procentowy. Na szczególną uwagę zasługuje Portugalia, która od 2008 r. zмага się z kryzysem, ale nie wpłynęło to na zmniejszenie tempa wzrostu zatrudnienia pracowników badawczych. Na tym tle Polska, której kryzys nie dotknął w takim stopniu, zwiększyła od 1996 r. zatrudnienie w sferze B + R o 3%. Dystans między Polską a porównywanymi krajami wyraźnie się zwiększył.

Tabela 3.3. Całkowite zatrudnienie w sferze B + R, w wybranych państwach, w przeliczeniu na milion mieszkańców, od 1996 r.

Państwa	1996	2005	2011
Polska	2166	2009	2231
Portugalia	1662	2448	4996
Wielka Brytania	4669	5389	5744
Szwecja	7393 (1997 r.)	8605	8306
Czechy	2276	4239	5249
Węgry	2231	2302	3397

Źródło: UNESCO, <http://data.uis.unesco.org/> [dostęp 3.06.2014].

W 2000 r. najniższy udział wydatków na B+R odnotowano w Polsce i Portugalii. W Portugalii, ogarniętej kryzysem 2008 r., udział wydatków wzrósł ponaddwukrotnie. W Polsce, wykazującej jeden z wyższych w Europie skumulowany wzrost gospodarczy, wydatki na B + R zwiększyły się o 40% i są nadal najniższe na tle krajów opisanych w tabeli 3.4. Jak widać, Polska była i nadal jest wyraźnie zapóźniona w tworzeniu osobowych i finansowych podstaw sfery B + R i dystans do innych krajów dynamicznie się zwiększa.

Z punktu widzenia obsługi przez sferę B + R opisanego wcześniej procesu od idei do wdrożeń niezwykle wartościowy jest wskaźnik mówiący o liczbie patentów. Patenty powstają zarówno w nauce, jak i w produkcji. W państwach europejskich przodujących w tworzeniu patentów ponad 90% wniosków patentowych pochodzi z korporacji oraz małych i średnich przedsiębiorstw. Z uczelni i instytutów badawczych pochodzi 5% wniosków. W Polsce jest odwrotnie: *gros* wniosków pochodzi z uczelni i instytutów badawczych (zob. Wyborcza Biz 2014).

Tabela 3.4. Zmiany wydatków rządowych (GERD) na naukę badania i rozwój, w wybranych państwach, w latach 2000–2012 (% PKB)

Państwa	2000	2012
Estonia	0,6011576	2,1819055
Finlandia	3,3455172	3,5482313
Francja	2,1501477	2,2626421
Niemcy	2,4722344	2,9191044
Węgry	0,8051587	1,2966433
Izrael	4,193054	4,1958466
Japonia	3,0016912	3,3418452
Korea	2,295702	4,3577025
Polska	0,6443097	0,8997423
Portugalia	0,727782	1,4953277
Słowenia	1,3808714	2,7994736
USA	2,6192503	2,7919678
OECD	2,1722917	2,3968179
UE-28	1,7382841	1,965142
Chiny	0,9027557	1,9845006
Tajwan	1,939954	3,0714445

Źródło: UNESCO, <http://data.uis.unesco.org/> [dostęp: 30.04.2014].

Liczba patentów bardzo dobrze odzwierciedla nasycenie wiedzą procesów produkcyjnych i jest następstwem silnej więzi między sferą B + R i praktyką. Przyjrzyjmy się dynamice wzrostu (tab. 3.5).

Tabela 3.5. Patenty zgłoszone do Europejskiego Biura Patentowego w latach 1999 i 2011, w wybranych państwach

Państwa	1999	2011
OECD ogółem	85 273	150 798
Polska	74	256
Hiszpania	571	1 731
Szwecja	2 664	2 715
Węgry	158	242
Słowenia	33	108

Źródło: OECD Patents 2014.

Liczba patentów zgłoszonych z państw OCED w obserwowanym okresie wzrosła ponaddwukrotnie. Pozycja Polski na tle państw o porównywalnej historii gospodarczej (Węgry, Słowenia) oraz krajów podobnej wielkości (Hiszpania) była w 1999 r. najmniej korzystna. Do 2011 r. liczba patentów wzrosła w Polsce ponadtrzykrotnie, ale i tak jest nadal bardzo niska w porównaniu z polskim potencjałem ludnościowym. Dość dramatyczny wydzźwięk ma porównanie Polski z 14 razy mniejszą Słowenią (2 mln mieszkańców), ale rejestrującą tylko dwa i pół raza mniej patentów. Dla lepszego zobrazowania dodajmy, że japońska fabryka samochodów Toyota zgłasza rocznie kilkaset patentów (*Gazeta Wyborcza* z 30.05.2014). Patrząc na niewielkie liczby bezwzględne dotyczące tak dużego ludnościowo kraju jak Polska, można odnieść wrażenie, że twórczość patentowa ma tu znaczenie hobby uprawianego dla rozrywki, podobnie jak kiedyś na dworach bawiono się konstruowaniem dziwacznych urządzeń podobnych do tych, które widywano przy okazji „podróży do wód”.

Z przytoczonych statystyk wyłania się dość konsekwentny obraz zacofania polskiej sfery B + R. Rażąco niskie finansowanie i relatywny spadek potencjału osobowego skutkują dość niską liczbą innowacji, odbiegającą *in minus* od miejsca polskiej gospodarki na świecie i potencjału ludnościowego. Jedynie potencjalny poziom realizacji funkcji dydaktycznej (jakkolwiek przeteoretyzowanej) nie odbiega od miejsca Polski w światowych rankingach ludnościowych i gospodarczych. Odnotowane tu różnice między Polską a innymi obserwowanymi krajami mają charakter dość dużych różnic ilościowych. Nie wyczerpuje to jednak problemu zapóźnienia Polski, w tym sfery rozwoju B + R, ponieważ, jak to zaraz zobaczymy, występują tu także różnice jakościowe.

Jakkolwiek związek liczby patentów z finansowaniem i zasobami osobowymi sfery B + R jest dość oczywisty, to jednak statystyczna analiza wykorzystanych tu baz danych skłania do wniosku, że sposób alokacji tych zasobów jest prawdopodobnie najsilniejszym korelatem innowacyjności mierzonej liczbą patentów.

W tabeli 3.6 umieszczono państwa OECD o największej liczbie patentów (bez USA) oraz Polskę. Dane nie sumują się do 100%, ponieważ nie obejmują pracowników badawczych zatrudnionych w rządowych placówkach badawczych. Dane brytyjskie są mało wiarygodne, gdyż po zsumowaniu znacznie przekraczają liczbę 100%. Kolejne

kolumny informują o procentowym rozbiciu zatrudnienia pracowników sfery B + R na szkolnictwo wyższe i przedsiębiorstwa. Liczba patentów jest pozytywnie skorelowana z wielkością zatrudnienia pracowników badawczych w przedsiębiorstwach. Struktura zatrudnienia personelu sfery B + R w Polsce (dominacja szkolnictwa wyższego) jest dokładnie odwrotna do struktury zatrudnienia w państwach o największej liczbie patentów w OECD. Co gorsza, od 1999 r., kiedy to w przedsiębiorstwach pracowało 25% stanu osobowego polskiej sfery badawczo-rozwojowej, sytuacja uległa pogorszeniu (nastąpił spadek do 22,9%).

Tabela 3.6. Struktura zatrudnienia wszystkich pracowników sfery B + R (pracownicy badawczy, personel pomocniczy i administracyjny) w Polsce oraz w państwach OECD o największej liczbie zgłoszonych patentów, w 2011 r. (%; USA – brak danych)

Państwa o największej liczbie zgłoszonych patentów (bez USA), uszeregowane malejąco, oraz Polska	Szkolnictwo wyższe	Przedsiębiorstwa – sektor biznesu
Japonia, 2010 r.	21,5	70,0
Niemcy	22,1	61,3
Korea	21,9	68,7
Francja, 2010 r.	27,1	58,7
Wielka Brytania	48,6	44,2
Holandia	31,6	58,1
Włochy	31,8	50,3
Polska	51,8	22,9

Źródło: UNESCO 2014, <http://data.uis.unesco.org/> [dostęp: 6.04.2014].

Wkład narodowej sfery B + R w rozwój gospodarczy polega na tym, że wytwarza ona m.in. patenty, które po wdrożeniu dają większą wydajność pracy. Proces ten przebiega tym sprawniej, im więcej środków przeznaczanych jest na sferę B + R i im lepsza jest ich alokacja. Tabela 3.7 zawiera wykaz państw o prawidłowej alokacji zasobów ludzkich sfery B + R – więcej w biznesie niż w nauce. Jak pamiętamy, państwa te przodują także w wydatkach na sferę B + R. Druga kolumna tabeli obejmuje znormalizowane, na tle OECD, jako całości, wydatki biznesu na tę sferę. Jest to informacja dopełniająca zawarte w tabeli 3.6 dane na temat struktury zasobów ludzkich w sferze B + R. Pokazuje ona, że przewaga w zatrudnieniu jej pracowników sektorze biznesu współ-

występuje z ponadprzeciętnym, w skali OECD, wkładem biznesu w finansowanie sfery B + R. Ostatnia kolumna opisuje wydajność pracy (produktywność) osiąganą w tych państwach oraz w Polsce.

Tabela 3.7. Wydatki biznesu na B + R, patenty i produktywność w wybranych państwach

	Wydatki biznesu na B + R (% PKB) w odniesieniu do mediany wydatków w OECD, w 2010 r. i później. OECD = 100	Patenty w odniesieniu do mediany patentów w OECD, w 2010 r. i później. OECD = 100	Produktywność w 2013 r., mierzona wartością PKB na godzinę czasu pracy w cenach stałych z 2005 r. w USD według parytetu siły nabywczej
Finlandia	166,2	148,2	42,6
Japonia	157,5	200,0	36,1
Szwecja	151,0	172,0	46,3
Szwajcaria	145,2	169,5	44,5
Dania	140,4	134,3	46,9
Stany Zjednoczone	138,5	119,8	56,9
Niemcy	133,6	151,7	50,9
Austria	131,8	128,0	45,7
Słowenia	113,1	59,69	35,2
Francja	110,9	124,6	50,9
Wielka Brytania	95,62	111,2	44,5
Czechy	84,74	16,69	28,8
Estonia	68,6	61,54	22,7
Polska	3,527	5,729	22,9

Źródło: OECD 2015.

Relatywnie większe finansowanie publiczne sfery B + R i właściwa alokacja zasobów oraz wyższe wydatki sfery biznesu na B + R idą w parze z większą wydajnością pracy w gospodarce narodowej. Zwróćmy uwagę na trwałość tendencji rozwoju gospodarczego. Państwa, które zajmowały czołowe pozycje na skali rozwoju w epoce przemysłowej, zajmują równie dobre pozycje w rankingach rozwoju nowej gospodarki. Realizują one model rozwoju endogennego polegającego na relatywnie dużym wykorzystaniu potencjału intelektualnego i tworzeniu nowej wiedzy.

Pozycja Polski w tabeli 3.7 wskazuje na zaistnienie jakościowych różnic w zakresie przetwarzania wiedzy na zastosowania praktyczne. Rozwój, o ile się dokonuje, polega, w stosunkowo większym stopniu, na wykorzystaniu wiedzy wytworzonej poza Polską. Spoza tych liczb dość wyraźnie widoczny jest konserwatyzm wzmacniający się doraźnymi statystykami wzrostu, ale niezdolny do zmiany modelu rozwojowego.

Przypomina to trochę sytuację Polski z przełomu XVI i XVII w. Trwał jeszcze Złoty Wiek, eksport zboża wciąż miał się dobrze, dobrobyt klas (rządzącej i miejskiej) nadal rósł, a z Europy dochodziły wieści o kolejnych wojnach i kryzysach. Prawdopodobnie dałoby się wskazać wtedy wiele takich lat, w których „Polska była zieloną wyspą Europy” w trakcie tych kryzysów i w których w dalszym ciągu tworzone podstawy rozwoju przemysłu na bazie nowych instytucji kapitalistycznych. W Polsce zauważono to dopiero w XVIII w., ale było już za późno. W podobnej do Polski sytuacji są inne państwa Europy Środkowo-Wschodniej, z wyjątkiem Czech, Słowenii i być może Estonii. Państwa te są bardzo blisko tego, aby zmienić wschodnioeuropejski, naśladowczy model rozwoju na bardziej endogeny – zachodnioeuropejski. Mimo zmian ustrojowych oraz opisanych w rozdziale 8 usiłowań reformatorskich wschodnioeuropejski kompleks gospodarczy w przyszłości będzie nadal widoczny.

Na podstawie zaprezentowanych wyżej analiz możemy spróbować odpowiedzieć na pytanie postawione w tytule tego fragmentu rozważań. Za wskaźnik wkładu sfery B + R w rozwój gospodarczy uznaliśmy liczbę patentów. Z zaprezentowanych analiz wynika, że sfera B + R efektywnie wspiera rozwój gospodarczy wtedy, gdy jej rozmiar osiąga względnie dużą masę krytyczną co do zasobów ludzkich i finansowych oraz zapewniona jest prawidłowa struktura alokacji zasobów ludzkich. Wpływ obu tych czynników ma charakter interakcyjny, co oznacza, że zwiększając jeden z nich bez stosownej zmiany drugiego, nie uzyskamy oczekiwanego efektu. Z zawartości przeanalizowanych baz danych wynika, że prawidłowa struktura alokacji zasobów ludzkich występuje wtedy, gdy w sektorze przedsiębiorstw zatrudnionych jest około trzech razy więcej pracowników badawczych niż w sektorze nauki. Przejdźmy teraz do koniecznych zasobów finansowych. Dane w powyższych tabelach świadczą o tym, że wartością progową (minimalny dopuszczalny

poziom) są wydatki publiczne na finansowanie sfery B + R w wysokości co najmniej 2% PKB.

Patenty = co najmniej 2% PKB wydatków rządowych na sferę B + R* (pracownicy badawczy: $\frac{1}{3}$ w nauce i $\frac{2}{3}$ w przedsiębiorstwach).

Liczba 2% oznacza więcej niż to, że przy tej wielkości dystans między Polską a przeciętną dla UE nie będzie rósł. Można sądzić, że w takiej sytuacji proces: nowe idee, selekcja idei, projekty, próby, patenty, wdrożenia, będzie przebiegał w sposób optymalny.

Teraz możemy przejść do rozwikłania niejasności związanych z predyktywnością wskaźników bibliometrycznych dla potencjału innowacyjnego i wspierania przez naukę rozwoju gospodarczego. Względnie wysoki poziom korelacji między liczbą cytowań a liczbą patentów uzyskamy dla stosunkowo niewielu państw, w których spełnione są warunki opisane w powyższym równaniu. We wszystkich pozostałych państwach o defektywnej strukturze zatrudnienia pracowników badawczych możemy uzyskać paradoksalne rezultaty polegające na ujemnej korelacji między wskaźnikiem bibliometrycznym a liczbą patentów. Wskaźniki bibliometryczne mają akceptowalną moc wyjaśniającą tylko dla takich państw, w których elementy procesu wspierania gospodarki przez sferę B + R (nowe idee, selekcja idei, projekty, próby, patenty, wdrożenia) są ze sobą logicznie powiązane. W Polsce tak nie jest, głównie z powodu wadliwej struktury alokacji zasobów, co polega na rażąco małym rozmiarze sfery B + R w przedsiębiorstwach. Dlatego liczba publikacji i cytowań nie koreluje z liczbą patentów.

POLSKA SFERA B + R – STRUKTURALNE I KULTUROWE PRZESŁANKI RELATYWNEGO REGRESU

Wróćmy teraz do opisanego wcześniej współczynnika dającego Polsce trzecie miejsce na świecie w zakresie stosunku nakładów do patentów. Na jego podstawie można by wnioskować, że wzrost nakładów o kolejnych kilkadziesiąt milionów spowoduje w Polsce eksplozję

patentów. Jest to jednak nieprawdopodobne. Trzeba zauważyć, że prognostyczna wartość tego współczynnika jest bardzo mała. Dlaczego? Żeby odpowiedzieć na to pytanie, wróćmy do elementów procesu wspierania gospodarki przez sferę B + R: **nowe idee, selekcja idei, projekty, próby, patenty, wdrożenia.**

Tworzenie analiz teoretycznych i nowych idei to na ogół domena uczelni wyższych. Selekcja idei i ich dopasowanie do możliwości technicznych przedsiębiorstw powinny być przypisane ośrodkom badawczo-rozwojowym w przedsiębiorstwach podobnie jak pozostałe elementy omówionego procesu. W Polsce działania te nie mają szans na prawidłowy przebieg z powodu braku personelu, który by je obsługiwał. W ten sposób marnuje się część nakładów na naukę, ponieważ nowe teorie czy idee nie mają szans na przełożenie na projekty i wdrożenia. Dlatego wzrost nakładów nie spowoduje proporcjonalnego wzrostu liczby patentów, usprawnień, udoskonaleń itp. Żeby tak się stało, musi się najpierw zmienić struktura zatrudnienia w sferze B + R, w ten sposób, że radykalnie powinna się zwiększyć liczba pracowników badawczych w przedsiębiorstwach. Na podstawie rezultatów zawartych w zaprezentowanych wyżej tabelach można wyliczyć, że aby uzyskać strukturę podobną do włoskiej, holenderskiej czy francuskiej, powinien to być wzrost czterokrotny. Żeby jednak nie tylko zatrzymać regres, ale zacząć znacząco zmniejszać dystans, potrzebna jest struktura podobna do japońskiej czy niemieckiej, wtedy konieczny byłby wzrost około siedmiokrotny. Niemniej trzeba zauważyć, że wzrost potencjału kadrowego i finansowego sfery B + R nie od razu skutkuje progresem projektów i wdrożeń. Żeby tak się stało, konieczne są długofalowa kumulacja wiedzy, tworzenie zespołów, zdobywanie doświadczeń współpracy z działami produkcyjnymi itp.

Kolejną słabością polskiej sfery B + R jest bardzo niski poziom współpracy między biznesem i nauką oraz równie mały udział tego pierwszego w finansowaniu badań. Oprócz czynników kulturowych, o których będzie mowa dalej, fundamentalne znaczenie mają czynniki strukturalne i finansowe.

Ważnym czynnikiem strukturalnym jest stosunkowo niewielki rozmiar i mały obrót finansowy polskich firm. Nie mają one wystarczająco dużych zasobów, które mogłyby przeznaczyć na naukowe wspieranie produkcji. Prawdopodobnie najważniejszą przeszkodą jest brak

państwowej strategii wspierania innowacji. W większości państw UE istnieje możliwość zwrotu części podatku w przypadku udokumentowanej współpracy z sektorem nauki. Dla średnich przedsiębiorstw (nie mówiąc o małych) są to znaczące sumy. Na przykład w Wielkiej Brytanii udzielana jest ulga podatkowa w wysokości 200% wydatków na B + R dla małych firm i 130% dla dużych (*Gazeta Wyborcza* z 6.03.2013, s. 27). W efekcie w Wielkiej Brytanii z odpisów podatkowych z tytułu współpracy z nauką korzysta 14 tys. firm, a w Polsce 128 (Hryniewicz 2010, s. 32–34). We Francji z każdego euro zainwestowanego w B + R po rozliczeniach z fiskusem przedsiębiorca odzyskuje 40 centów, natomiast w Polsce dopłaca 3 centy (*Gazeta Wyborcza* z 6.03.2013, s. 27).

Z doświadczeń badawczych autora wynika, że wiodącą rolę w nawiązywaniu współpracy przez przedsiębiorstwa z nauką odgrywają pracownicy badawczy w nich zatrudnieni. To oni mają wiedzę o tym, co robią różne instytuty uczelniane i jakie pytania należy im zadać oraz jakich odpowiedzi przydatnych w konkretnych wdrożeniach oczekiwać. Brak takich pracowników powoduje, że pytania nie będą postawione. Po stronie uczelni niechęć do tego rodzaju współpracy jest uzasadniana tym, że problemy fabryczne są szczegółowe i odpowiedzi nie złożą się na doktorat, habilitację czy wskaźniki bibliometryczne, od których zależą kategorie jednostki naukowej, jej finansowanie i indywidualne kariery. Nie jest to jednak apel o likwidację tych metod pomiaru. Prawdopodobnie wskaźniki bibliometryczne najlepiej obrazują tworzenie nowej wiedzy i potencjał jakości kształcenia, jakkolwiek dyskusyjne mogą być relacje między ich wartościami. Zasadniczym źródłem opisanych wyżej ułomności jest drastycznie niskie zatrudnienie personelu badawczo-rozwojowego w przedsiębiorstwach.

Reformowanie polskiej nauki w drugiej dekadzie XXI w. nastawione było m.in. na komercjalizację wytworów naukowych poprzez takie ich wykonanie, aby reszta gospodarki je kupowała. Pokazane wyżej różnice struktury alokacji zasobów B + R w Polsce i innych krajach skłaniają do wniosku, że nawet gdyby było ich wielokrotnie więcej i byłyby to prawie gotowe patenty, to i tak wielkość zakupów wytworów naukowych pozostałaby mniej więcej taka jak obecnie.

Dobra decyzja o zakupie wynalazku lub wyniku naukowego musi być poprzedzona analizą jego przystawalności do systemu operacyjnego przedsiębiorstwa oraz zawierać analizę koniecznych jego zmian

wraz z kosztami. Wytworzenie takiej wiedzy jest niemożliwe przez pojedynczego właściciela, prezesa czy radę dyrektorów. Racjonalni menedżerowie wiedzą o tym i unikają niepotrzebnego ryzyka. Wolą kupować to, co już sprawdzone, wraz z *know-how*, albo nastawić się na montowanie elementów wytworzonych za granicą. Inaczej byłoby, gdyby menedżerowie mieli w firmach do dyspozycji ośrodki badawczo-rozwojowe, które by mogły nie tylko dostarczyć potrzebnych informacji o stosowalności produktu naukowego, lecz także przetworzyć go na zgłoszenia patentowe. Ale nawet gdyby struktura alokacji zasobów się zmieniła, to i tak na rezultaty trzeba by poczekać kilka lat potrzebnych na wytworzenie zespołów, nagromadzenie wiedzy zbiorowej oraz wypracowanie zasad współdziałania.

Przejdźmy teraz do sygnalizowanych wcześniej czynników kulturowych. Opisująca tu defektywna struktura zatrudnienia jest następstwem decyzji podejmowanych przez polityków, ale głównie przez właścicieli i menedżerów w przedsiębiorstwach. Nie ulega wątpliwości, że pewna część ośrodków badawczo-rozwojowych funkcjonuje w ramach filii firm zagranicznych. Filiami tymi dość często jednak kierują polscy menedżerowie. Poza tym zdecydowana większość przedsiębiorstw na terenie Polski jest polska i kierowana przez Polaków.

Wielu polskich decydentów gospodarczych zachowuje się zgodnie z polskimi wzorami kulturowymi. Znaczna część tych wzorów ma źródło w kulturze folwarcznej i w trakcie socjalizacji jest przekazywana z pokolenia na pokolenie. Dodajmy do tego konserwatyzm sporej części elit i społeczeństwa przypominający sarmackie przywiązanie do niezmienności połączone z niechęcią do namysłu nad zmianą i obawą przed zatraceniem własnej tożsamości w następstwie „nowinkarstwa”. Typowy dla neobarokowego sarmatyzmu antyintelektualizm skłania do samozachwyty nad dotychczasowymi osiągnięciami i repulsywnego traktowania nowych pomysłów i propozycji dalszych poszukiwań. Wartościowe jest to, co bezpieczne w swojej niezmienności, czyli odtwarzanie wcześniejszych zachowań.

Niemniej historia gospodarcza pokazuje, że polska gospodarka się zmieniała. Można sądzić, że kilkusetletni rozwój polegający na imporcie kulturowym i cywilizacyjnym wytworzył w polskiej, dość konserwatywnej, kulturze względnie trwałe wzór zachowań, chroniący przed głębokim zacofaniem. Nowe rodzime pomysły są odrzucane jako

ryzykowne i niesprawdzone. Jeżeli jednak pojawi się wystarczająco dużo informacji, że coś gdzieś za granicą działa od dawna i daje dobre rezultaty, to opory maleją, innowatorzy się znajdują i rzecz jest wdrażana. Ponieważ wzór ma charakter względnie trwały, to opóźnienie jest nadrabiane, ale nigdy nie w całości. Na tym mniej więcej polega kulturowy wzór trwałego (tj. takiego, które się nie zmniejsza, ale też i nie zwiększa) zapóźnienia gospodarczego i instytucjonalnego.

Dodać trzeba, że osobliwość folwarcznego antyintelektualizmu stanowi swoista ambiwalencja. Z jednej strony ceniona jest błyskotliwość, a nawet głęboka wiedza dająca się przełożyć na lotne metafory i dostarczająca rozrywki poprzez opowieści o dalekich krajach, obyczajach i wynalazkach, pod warunkiem że do niczego nie zobowiązuje i nie frasuje koniecznością podjęcia refleksji nad odmiennym zdefiniowaniem dotychczasowej własnej aktywności. Traktowanie wiedzy jako igraszki intelektualnej łączy się z przeświadczeniem o jej niskiej praktycznej użyteczności.

Ilustracją tej ostatniej konstatacji mogą być decyzje polskich menedżerów dotyczące zatrudniania i zwalniania pracowników sfery B + R. W 1999 r. w Polsce w przedsiębiorstwach pracowała jedna czwarta polskiego personelu badawczo-rozwojowego. Potem w związku z tzw. kryzysem azjatyckim i rosyjskim odnotowano w naszym kraju spowolnienie gospodarcze. O kilka punktów procentowych wzrosło bezrobocie, ale w sferze B + R w przedsiębiorstwach liczba pracowników zmniejszyła się ponaddwukrotnie – w przedsiębiorstwach zatrudnionych było 11% pracowników B + R, potem zatrudnienie się zwiększało, ale do 2011 r. nie uzyskano poziomu wyjściowego. O tym, że takie podejście do pracowników wiedzy jest polską specyfiką kulturową, świadczą przykłady innych państw (Islandii, Portugalii) mocno dotkniętych kryzysem 2008 r., w których zatrudnienie w sferze B + R systematycznie rosło.

Czynniki kulturowe pozostają w trwałej interakcji ze strukturalnymi i jej następstwem są opisane wyżej defekty sfery B + R zwiększające zapóźnienie Polski w tworzeniu gospodarki opartej na wiedzy, nie tylko wobec państw wiodących, lecz także krajów Nowej Europy. Jak na razie Polska realizuje dość udanie przemysłową drogę rozwojową, ale za kilkanaście lat stanie się ona ślepą uliczką. Już teraz jest widoczne, że coraz trudniej sprostać konkurencji ze strony tzw. fabryk świata

(państwa przejmujące produkcję przemysłową z USA i Zachodniej Europy takie jak: Chiny, Indie, Wietnam, Tajlandia, Indonezja itp.). Stąd nacisk przedsiębiorstw na cięcie kosztów. Efektem takiego stanu rzeczy jest jeden z najwyższych w Europie odsetek umów śmieciowych (27%), a w przyszłości jeszcze większe trudności w korzystaniu z usług publicznych finansowanych z opodatkowania płac pracowników etatowych.

Państwa o bardziej adekwatnej do obecnych czasów polityce badawczo-rozwojowej i lepiej rozwiniętej gospodarce opartej na wiedzy konkurują raczej ze sobą niż z „fabrykami świata” i dlatego wyrównywanie kosztów i płac do poziomu chińskiego czy wietnamskiego jest tam mniej prawdopodobne niż w Polsce, która jak na razie realizuje odmienną strategię rozwojową, dość wyraźnie nawiązującą do opisanej wcześniej sarmackiej strategii rozwojowej.

REKOMENDACJE

Na zakończenie tych uwag zastanówmy się, co należy uczynić, aby zatrzymać niekorzystne tendencje. Najważniejsze jest przywrócenie logiki w procesie wspierania gospodarki przez sferę B + R. W tym celu powinno się dążyć do radykalnego wzrostu zatrudnienia pracowników badawczych w przedsiębiorstwach. Ponieważ zależy to od decyzji dość dużej liczby osób (menedżerów i właścicieli), możemy sądzić, że jakaś ich część pozostaje pod wpływem neofolwarczej kultury organizacyjnej. Należy zatem stworzyć zinstytucjonalizowane regulacje, które trwale motywowałyby do podejmowania stosownych działań. W tym celu trzeba skopiować brytyjskie albo francuskie przepisy podatkowe CIT (*Corporate Income Tax* – podatek dochodowy od osób prawnych) w zakresie udzielania ulg albo odpisów podatkowych z tytułu współpracy z nauką i wdrażania innowacji. Polską innowacją w kopiowaniu tych rozwiązań powinno być włączenie preferencji podatkowych dla przedsiębiorstw zwiększających zatrudnienie pracowników badawczych.

Niezwyczajnie istotną zaletą tego rozwiązania jest to, że decyzje o innowacjach są podejmowane bezpośrednio przez realizatorów, bez łańcucha pośredniczących decydentów, tak jak to ma miejsce w przypadku dalej opisanych grantów. Dzięki temu jest możliwe zebranie pełnych

informacji o problemie i ich ciągła weryfikacja aż do ostatecznego rozwiązania.

System grantów dla przedsiębiorstw na innowacje jest działaniem pozytywnym, ale jego skuteczność dla tworzenia trwałych podstaw rozwojowych pozostaje ograniczona. Granty raz są, a raz ich nie ma i trudno na tej bazie planować trwałe strategie rozwojowe. Najważniejszym ograniczeniem grantów jest to, że są przyznawane przez urzędników odseparowanych od procesów projektowania i wdrażania. Ponadto decydenci i recenzenci grantów w trakcie ich oceny kierują się wiedzą sobie znaną, czyli taką, która już istnieje. Natomiast innowacja z natury rzeczy oparta jest na wiedzy wytworzonej przez innowatora i raczej niedostępnej szerokiemu ogółowi. Oznacza to, że komisje oceniające będą musiały ocenić racjonalność wiedzy, której jeszcze nie ma, czyli sobie nieznanej. Bardzo ryzykowne to przedsięwzięcie. Mało prawdopodobne, aby innowacyjne rozwiązania skutecznie przebiły się przez bariery selekcyjne. Inne wady systemu grantowego opisał cytowany wcześniej M. Kozak (2014), nie będziemy ich więc powtarzać. System grantów powinien być traktowany jako uzupełnienie omówionych wcześniej, o wiele doskonalszych, trwałych rozwiązań opartych na systemie podatkowym. Oczywiście jest, że nakłady na B + R powinny zostać znacząco zwiększone.

Konkludując, należy stwierdzić, że potencjał rozwojowy gospodarki opartej na wiedzy w Polsce jest dość niski. W ostatnich latach dystans ten raczej się zwiększa, nie tylko wobec państw wiodących, lecz także wielu krajów Nowej Europy. Różnice mają charakter zarówno ilościowy, jak i jakościowy. Sfera badawczo-rozwojowa jest zbyt mała i bardzo słabo wspiera innowacyjność gospodarczą. Błędne koło zacofania polskiej sfery B + R polega na wzajemnym interakcyjnym współdziałaniu czynników strukturalnych i kulturowych. Najważniejsze z tych pierwszych to niski poziom finansowania oraz wadliwa struktura alokacji zasobów, której istotę stanowi niski stan zatrudnienia pracowników badawczych w przedsiębiorstwach. Ten ostatni czynnik jest największym defektem polskiej sfery B + R, skutkującym o wiele mniejszym poziomem innowacji, niż można by oczekiwać, zważywszy na pozycję Polski w gospodarce światowej i polskiej nauki w klasyfikacjach bibliometrycznych. Czynniki kulturowe są zaś pochodną sarmackiego antyintelektualizmu i pozostają odpowiedzialne za wadliwą alokację

zasobów osobowych sfery badawczo-rozwojowej. Kontynuowanie dotychczasowej przemysłowej drogi rozwojowej grozi Polsce utrwaleniem pozycji peryferii przemysłowej i koniecznością konkurowania kosztami i płacami z „fabrykami świata”.

Byłoby niezwykle pożądane, żeby narodowe działania na rzecz wdrażania gospodarki opartej na wiedzy zostały objęte wspólną polityką europejską. Opis takiej propozycji zawarty jest w rozdziale 4.

PODSUMOWANIE

Na przełomie lat 70. i 80. XX w. zarysowały się granice wzrostu wydajności pracy w tradycyjnych gałęziach przemysłowych z jednoczesnym zarysowaniem nowych jego możliwości tkwiących w gospodarce opartej na wiedzy. W centrach gospodarki światowej rozpoczęły się procesy deindustrializacji, natomiast na jej peryferiach – gwałtowna industrializacja. W państwach gospodarczo rozwiniętych przemysł jest stopniowo zastępowany przez gospodarkę opartą na wiedzy. Dynamika wzrostu wiodących branż GOW jest kilkukrotnie wyższa od dynamiki wzrostu osiąganej w trakcie rewolucji przemysłowej w Anglii. Do ważniejszych branż GOW należy bankowość inwestycyjna, której dynamiczny wzrost stał się jedną z przesłanek kryzysu światowego. Zanim to nastąpiło, bankowość inwestycyjna przyczyniła się do przyspieszenia dynamiki wzrostu GOW. Kryzys 2008 r. może być interpretowany jako następstwo niedopasowania regulacji do dynamicznego rozwoju nowych (nieprzemysłowych) sił wytwórczych.

Miejsce Polski w gospodarce opartej na wiedzy jest niekorzystne i nacechowane dużym zapóźnieniem. Analiza sektora badawczo-rozwojowego państw OECD wskazuje, że dystans między Polską a państwami Europy Zachodniej raczej będzie się zwiększał. Błędne koło zacofania polskiej sfery badawczo-rozwojowej polega na wzajemnym interakcyjnym współdziałaniu czynników alokacyjnych i kulturowych. Kontynuowanie dotychczasowej przemysłowej drogi rozwojowej grozi Polsce osuwaniem się na pozycję peryferii przemysłowej i koniecznością konkurowania kosztami i płacami z „fabrykami świata”.

Z wyjątkiem Słowenii, Czech i Estonii sytuacja w pozostałych państwach Nowej Europy jest podobna do tej w Polsce. Oznacza, to, że

opisany w rozdziale 2 wschodnioeuropejski kompleks gospodarczy wykształcił silne mechanizmy reprodukcyjne i nadal się będzie utrwał.

Czynniki kulturowe są pochodną sarmackiego antyintelektualizmu i konserwatyzmu.

4. ZMIANY STRUKTURY SPOŁECZNO-ZAWODOWEJ, IDENTYFIKACJI KLASOWYCH ORAZ POZYCJI W PROCESIE PRACY TOWARZYSZĄCE DEINDUSTRIALIZACJI I TWORZENIU SIĘ GOSPODARKI OPARTEJ NA WIEDZY

WSTĘP, PYTANIA BADAWCZE

W trakcie wcześniejszych analiz pokazane zostały przykłady bezprecedensowego dynamicznego wzrostu sektorów nowej gospodarki. Zaprezentowane porównania dynamiki wzrostu sektorów gospodarki w okresie rewolucji przemysłowej z dynamiką wzrostu sektorów nowej gospodarki skłaniają do postawienia pytania o zmiany struktury społecznej towarzyszące zmianom cywilizacyjnym. Wiemy dzisiaj, że cywilizacja przemysłowa wytworzyła nową (na tle cywilizacji rolniczej), sobie właściwą, strukturę społeczno-zawodową. Warto zatem zapytać, **czy gospodarka oparta na wiedzy zmienia strukturę społeczno-zawodową i jaki jest kierunek oraz szybkość tych zmian.** Towarzyszyć temu powinno sprawdzenie, czy gospodarka oparta na wiedzy współwystępuje ze wzrostem wykształcenia i **czy (stosownie do opisów organizacji uczących się) sprzyja podnoszeniu kwalifikacji w pracy i poza nią.**

Zjawiskom deindustrializacji towarzyszy zmniejszanie się liczebności tradycyjnej, przemysłowej klasy robotniczej. Formułowane są, głównie na łamach prasowych, opinie o kurczeniu się nie tylko klasy robotniczej, lecz także klasy średniej. Niestety jak dotychczas nie wypracowano na gruncie socjologii powszechnie akceptowanej definicji klasy średniej. Od czasu Millsa i jego analiz „białych kołnierzyków” wiadomo, że jest to zbiór znacznie szerszy niż prywatni właściciele niewielkich

firm. Prawdopodobnie najczęściej używaną definicją tej klasy jest ekonomiczna kategoria ludzi o średnich dochodach. Wartość średnia to jedna liczba oznaczająca wielkość jednego dochodu, a klasa to dużo ludzi i dochodów. Powstaje jednak pytanie, od jakiej wielkości zaczynają się średnie dochody i na jakiej kończą. Niejasności te prowadzą do wniosku, że twierdzenie o kurczeniu się lub rozroście klasy średniej jest praktycznie nieweryfikowalne, jeśli nie będzie poprzedzone solidną analizą teoretyczną tego pojęcia. Przedsięwzięcie takie nie zostanie tu przeprowadzone. Niemniej problematyka jest interesująca i zostanie zaprezentowana przez odwołanie się do stanu świadomości społecznej. Skłania to do postawienia kolejnego pytania o to, **czy i w jakim stopniu zmieniają się identyfikacje klasowe.**

Rezultaty tych dociekań nie powinny być traktowane jako świadectwo tego, czy klasa średnia się kurczy, czy rośnie. Równie dobrze mogą one odzwierciedlać reakcje publiczności na artykuły prasowe czy audycje telewizyjne. Rezultaty te mają samodzielną wartość poznawczą polegającą na pokazaniu tożsamości grupowych.

Analiza pozycji w procesie pracy nawiązywać będzie do wcześniejszych rozważań mówiących o tym, że organizacje gospodarki opartej na wiedzy bazują na pracy zespołowej. Ta ostatnia jest efektywna wtedy, gdy liczebność zespołów nie przekracza 10–15 osób, a praca przebiega w warunkach autonomii (samokierowania) i uczestnictwa pracowników w podejmowaniu decyzji organizacyjnych. Niezależnie od tego warto wskazać na opinie mówiące o tym, że ekspansji technologii informacyjno-komunikacyjnych towarzyszy stopniowe zastępowanie pracy kierowniczej niższego i średniego szczebla przez oprogramowanie komputerowe. Zarazem jednak można przypuszczać, że tendencja ta dotyczy głównie stanowisk nadzorczych w przemyśle oraz prostych prac biurowych, nie odnosi się natomiast do kierowania złożoną pracą umysłową wymagającą relatywnie wysokich kwalifikacji. Wynikają stąd kolejne pytania, **czy w państwach bardziej zaawansowanych w tworzeniu GOW istnieje więcej stanowisk kierowniczych i czy mamy w nich do czynienia z większą autonomią pracowniczą i większym uczestnictwem w podejmowaniu decyzji niż w państwach przemysłowych.**

Gospodarka oparta na wiedzy oraz właściwe jej organizacje uczące się wiążą się z wymogiem ciągłego doskonalenia posiadanych

kwalfikacji i przyswajania nowych umiejętności w trakcie szkoleń, kursów, konferencji, seminariów itp. Powstaje zatem kolejne pytanie: **czy w państwach o zaawansowanej GOW poziom doszkala-
nia się w trakcie pracy jest znacząco wyższy niż w państwach
przemysłowych?**

Podstawą dalszych analiz będą wyniki badań *World Values Survey* oraz Europejskiego Sondażu Społecznego (*European Social Survey*) wspomagane statystykami OECD.

GOSPODARKA OPARTA NA WIEDZY A STRUKTURA SPOŁECZNO-ZAWODOWA

W toku zaprezentowanych dalej rozważań spróbujemy znaleźć odpowiedź na dwa pytania: 1. Czy gospodarka oparta na wiedzy zmienia strukturę społeczno-zawodową i jaki jest kierunek oraz szybkość tych zmian? 2. Czy i w jakim stopniu zmieniają się identyfikacje klasowe?

Zobaczmy teraz, jak się przedstawiają różnice struktury społeczno-zawodowej między państwami zaawansowanymi w GOW i państwami przemysłowymi. Według międzynarodowego zespołu badawczego ESPON najbardziej zaawansowane w Europie kraje w zakresie użytkowania technologii informacyjno-komunikacyjnych to: Finlandia, Szwecja, Norwegia, Dania, Holandia, Wielka Brytania i Szwajcaria (zob. ESPON 2009). Do państw przemysłowych zaliczono takie, w których udział zatrudnienia w przemyśle wśród ogółu zatrudnionych wynosi 30% lub więcej. Wśród państw OECD cztery spełniły powyższe kryterium – były to Czechy, Estonia, Polska i Słowenia.

Tabela 4.1 prezentuje liczebności grup społeczno-zawodowych w państwach GOW i w państwach przemysłowych. Wynika z niej, że między obiema grupami państw podobieństw jest więcej niż różnic. Przyjrzyjmy się teraz tym drugim. Zgodnie z intuicyjnym oczekiwaniem, w państwach przemysłowych relatywnie bardziej liczna jest grupa robotników oraz mniej liczna grupa specjalistów, o mniej więcej 5 punktów procentowych. Ponadto w państwach GOW jest relatywnie nieco więcej pracowników usług i sprzedawców. Zmiany strukturalne są bardzo wolne, ale zgodne z oczekiwaniami wyprowadzonymi z koncepcji mówiących o upowszechnianiu się organizacji uczących się oraz zapotrzebowaniu na pracę wysoko wykwalifikowaną. Jak to później

zobaczymy, gdy pod uwagę bierze się mniejsze grupy reprezentatywne dla nowej gospodarki, różnice są bardzo wyraźne, a zmiany dynamiczne.

Tabela 4.1. Liczebności grup społeczno-zawodowych w państwach GOW i w państwach przemysłowych (%)

Grupy społeczno-zawodowe w państwach o najwyższym poziomie zaawansowania GOW (wg ESPON) oraz w państwach przemysłowych OECD (zatrudnienie w produkcji 30% i więcej), w 2012 r.		
	Państwa przemysłowe (Czechy, Estonia, Polska, Słowenia)	Państwa GOW (Finlandia, Szwecja, Norwegia, Dania, Holandia, Wielka Brytania, Szwajcaria)
Menedżerowie	8,8	8,0
Specjaliści	15,2	20,8
Technicy, pielęgniarki i inni asystenci specjalistów	13,4	14,7
Pracownicy biurowi	7,1	9,4
Pracownicy usług i sprzedawcy	14,5	19,9
Robotnicy wykwalifikowani	30,0	18,5
Robotnicy niewykwalifikowani	10,6	8,6
Wojsko	4,0	2,0
N	6699	12 165
Samozatrudnieni	10,8	10,9

Źródło: obliczenia własne na podstawie OECD oraz ESS6–2012, ed. 2.0.

Tabela 4.1 pokazuje, że nie potwierdzają się opinie mówiące o zastępowaniu prac biurowych przez wyrafinowane programy komputerowe. Zaprezentowane informacje dowodzą, że zapotrzebowanie na pracę biurową w gospodarce opartej na wiedzy jest większe niż w gospodarce przemysłowej. Na podstawie liczb zawartych w tabeli (7,1% państwa przemysłowe oraz 9,4% państwa GOW) można oczekiwać, że gdy państwa przemysłowe osiągną obecny poziom państw GOW, zapotrzebowanie na pracę biurową będzie w nich większe o około 30%. Oczywiście będą to zapewne inne rodzaje prac niż obecnie wykonywane.

Przeprowadzono także analizy porównawcze struktur wykształcenia w obu grupach państw, ale nie stwierdzono znaczących różnic

w tym zakresie. Odnotowano natomiast wyraźne różnice w sferze doskonalenia wiedzy kwalifikacji w państwach GOW i w państwach przemysłowych. Z przytoczonych wcześniej opisów wynika, że doskonalenie i nabywanie nowych kwalifikacji jest immanentne organizacjom uczącym się. Niestety wyniki badań Europejskiego Sondażu Społecznego nie dostarczają informacji o tym, czy zaprezentowane dalej formy doskonalenia są realizowane, jako sformalizowane elementy ról organizacyjnych i są opłacane przez organizacje, czy raczej podejmowane na własną rękę.

Tak czy inaczej należy stwierdzić, że w państwach zaawansowanych w tworzeniu GOW znacznie więcej ludzi podnosi własne kwalifikacje niż w państwach przemysłowych (tab. 4.2).

Tabela 4.2. Doskonalenie wiedzy i kwalifikacji w państwach o najwyższym poziomie zaawansowania GOW (wg ESPON) oraz w państwach przemysłowych OECD (zatrudnienie w produkcji 30% i więcej), w 2012 r. (%)

	Doskonalenie wiedzy/kwalifikacji: udział w kursach, wykładach, konferencjach w ciągu ostatnich 12 miesięcy	
	Tak	Nie
Państwa przemysłowe	29,3	70,7
Państwa GOW	43,8	56,2
N	7807	12 468

Źródło: obliczenia własne na podstawie ESS6–2012, ed. 2.0.

Jedną z ważniejszych cech gospodarki opartej na wiedzy jest zapotrzebowanie na innowacje, których upowszechnienie prowadzi do tworzenia kolejnych innowacji (zob. Gorzelak 2007). Z punktu widzenia opisu struktury zawodowej oznacza to wzrost zapotrzebowania na pracowników obsługujących proces tworzenia innowacji, czyli pracowników badawczych. W trakcie wcześniejszych rozważań przytoczono przykłady bezprecedensowej dynamiki wzrostu sektorów nowej gospodarki. Zobaczmy, czy dynamika wzrostu zatrudnienia pracowników badawczych jest równie duża (tab. 4.3).

W dwu państwach (Rumunia, Ukraina) liczba pracowników badawczych się zmniejszyła. Trudno ocenić, czy spadek zatrudnienia w tych państwach był następstwem kryzysu 2008 r., czy ogólnej stagnacji gospodarczej. Przykład Islandii, gdzie kryzys był dość dolegliwy (a nastąpił

ponaddwukrotny wzrost zatrudnienia), wskazuje, że jest to raczej efekt długotrwałej stagnacji i braku nowoczesnej strategii rozwoju kraju.

Tabela 4.3. Historyczny przekrój stanu zatrudnienia pracowników naukowo-badawczych w wybranych państwach, od 1985 r.

Państwa	1985	1990	1995	2009	2010
Czechy			22 967		43 418
Dania			25 942		54 731
Francja			189 000		3 190 510
Holandia			52 718		64 829
Islandia			1 926	4 131	
Norwegia		26 662			44 774
Polska		74 748			100 934
Rumunia			34 260		30 707
Węgry	30 256				35 700
Ukraina			89 192		73 413

Źródło: Unece 2014 <http://w3.unece.org/pxweb> [dostęp: 13.06.2014].

Tabela 4.4. Zatrudnieni w nauce i technologii (B + R) jako odsetek krajowej siły roboczej w przeliczeniu na średni udział pracowników badawczych w sile roboczej państw OECD, w 2010 r.

Państwa	Odsetek pracowników B + R w krajowej strukturze zatrudnienia/udział pracowników B + R w strukturze zatrudnienia ogółu państw OECD
Polska	76,9
Estonia	80,7
Czechy	100,9
Holandia	130,42
Islandia	131,20
Dania	138,76
Szwajcaria	140,83
Szwecja	142,45
Luksemburg	200,00

Źródło: Comparative performance of national science and innovation system: Human resources (OECD Stat. Extracts 2014).

We wszystkich pozostałych państwach liczba pracowników badawczych rosła. Wśród państw zaawansowanych w GOW największą dynamikę wzrostu możemy zaobserwować w Danii i Islandii – był on

ponaddwukrotny od 1995 r. Wśród państw przemysłowych ponaddwukrotny wzrost dokonał się w Czechach. W Polsce liczba pracowników badawczych zwiększyła się od 1990 r. o około 34% i osiągnęła około 101 tys. Jakkolwiek to niewiele mniej niż wynosi liczba zatrudnionych górników, jest to o wiele za mało w porównaniu z krajami zaawansowanymi w tworzeniu nowej gospodarki, co obrazuje tabela 4.4.

W państwach przemysłowych nasycenie gospodarki pracownikami badawczo-rozwojowymi jest o wiele mniejsze niż w państwach o zaawansowanej gospodarce opartej na wiedzy.

Podobieństwo struktury społeczno-zawodowej państw przemysłowych i krajów GOW współwystępuje z bardzo dużymi różnicami w zakresie udziału w strukturze społecznej pracowników badawczych. Ponieważ jest to jak na razie nieliczna grupa, nie znajduje to odzwierciedlenia w podziałach na względnie duże grupy opisane w tabeli 4.1. Można oczekiwać, że w przyszłości w państwach OECD zatrudnienie tej grupy nadal będzie się zwiększać i znajdzie to wyraz w statystykach liczebności grup społeczno-zawodowych.

IDENTYFIKACJE KLASOWE

Zobaczmy teraz, jak wyglądają identyfikacje klasowe, czyli jak ludzie odpowiadają na pytanie o własną przynależność klasową. Interesować nas będzie to, czy przemiany postindustrialne i tworzenie nowej gospodarki współwystępują ze zmianami poczucia przynależności klasowej. Niestety baza źródłowa jest znikoma, ale udało się znaleźć informacje na temat trzech krajów zaawansowanych w rozwoju nowej gospodarki pokazujące zmiany identyfikacji klasowych od 1995 r. (tab. 4.5).

Podobnie jak w przypadku wcześniejszych porównań struktur społeczno-zawodowych, należy stwierdzić, że więcej jest tu stabilności niż zmian. Opisanym wcześniej dynamicznym wzrostom sektorów nowej gospodarki i deindustrializacji nie towarzyszą dynamiczne zmiany świadomości klasowej. Jedyną w zasadzie godną odnotowania różnicą jest wzrost liczby osób deklarujących przynależność do klasy wyższej średniej w Szwecji, o 9,6 punktu procentowego. W USA i Australii śladowo zaznaczył się wzrost poczucia przynależności do klasy niższej średniej. Jak widać, nie znajdują wyraźnego odzwierciedlenia w świadomości społecznej tezy mówiące o wyraźnym zmniejszaniu się klasy średniej.

Jeżeli nawet są one adekwatne, to można wątpić, czy się przełożą na masowe zachowania społeczne tej grupy ludności.

Tabela 4.5. Identyfikacje klasowe w trzech państwach wiodących w rozwoju GOW od 1995 r. (%)

Klasy społeczne	Australia		Szwecja		USA	
	1995–1999	2010–2014	1995–1999	2010–2014	1995–1999	2010–2014
Wyższa	0,6	0,6	0,9	0,8	1,6	1,2
Wyższa średnia	25,7	26,5	24,0	33,6	30,5	27,7
Niższa średnia	30,8	34,2	34,2	34,2	27,5	32,4
Robotnicza	35,7	33,7	18,7	22,7	33,5	29,3
Niższa	2,8	3,5	8,7	2,4	2,8	7,0
Inne		0,0		0,8		0,0
Brak odpowiedzi		1,5		2,1		2,3
Nie wiem	4,5	0,0	13,5	3,6	4,1	0,0
N	2048	1477	1009	1206	1542	2232

Uwaga: dla lat 1995–1999 nie uwzględniono braku danych i innych odpowiedzi.

Źródło: obliczenia własne na podstawie *World Values Survey, waves 1995–1999, 2010–2014*.

Jednym z ważniejszych zjawisk odnotowanych w tabeli 4.5 jest relatywna popularność etosu robotniczego. Jak pamiętamy z wcześniejszych rozważań, udział robotników wykwalifikowanych i niewykwalifikowanych w strukturze społecznej państw o rozwiniętej nowej gospodarce wynosi 27%. Natomiast poczucie przynależności do tej klasy deklaruje 22,7% Szwedów i 29–35% mieszkańców USA i Australii. W tych dwóch krajach deklaracje takiej przynależności wykazują minimalną tendencję malejącą, ale w Szwecji wzrostową. Dla części pracowników usług i biur terminy „robotnik” czy „klasa robotnicza” mają na tyle pozytywny ładunek symboliczny, że ludzie ci włączają je do własnej tożsamości.

Rezultaty zawarte w tabeli pokazują dość stabilny obraz świadomości klasowych. Na uwagę zasługuje popularność etosu robotniczego i skłonność do budowy na nim własnych tożsamości przez ludzi niebędących robotnikami, w tradycyjnym tego słowa znaczeniu.

Podsumowując dotychczasowe rozważania, należy stwierdzić, że gospodarka oparta na wiedzy jak na razie nie wywołuje dużych

zmian struktury społeczno-zawodowej, z wyjątkiem zmian w wąskim segmencie zatrudnienia pracowników badawczych, gdzie mają one dynamiczny, wzrostowy charakter. Struktury społeczno-zawodowe państw GOW i państw przemysłowych różnią się udziałem robotników specjalistów i pracowników usług, ale rozbieżności te są niewielkie. Nie widać także znaczących różnic w zakresie poziomu wykształcenia mieszkańców państw przemysłowych i państw GOW. Natomiast zarysowały się wyraźne różnice pod względem doskonalenia kwalifikacji na rozmaitego typu kursach i szkoleniach. Nie potwierdza się teza mówiąca o tym, że wraz z rozwojem gospodarki opartej na wiedzy maleje zapotrzebowanie na pracę biurową. Zmiany identyfikacji klasowych są mało znaczące. Na uwagę zasługuje popularność etosu robotniczego i skłonność do budowy na nim własnych tożsamości przez ludzi niebędących robotnikami, w tradycyjnym tego słowa znaczeniu.

ZMIANY ŚRODOWISKA PRACY

Dalsze rozważania będą podporządkowane poszukiwaniu odpowiedzi na następujące pytania: 1. Czy w państwach bardziej zaawansowanych w tworzeniu GOW istnieje więcej stanowisk kierowniczych niż w państwach przemysłowych? 2. Czy w państwach zaawansowanych w GOW mamy do czynienia z większą autonomią pracowniczą i większym uczestnictwem w podejmowaniu decyzji? Odpowiedź na nie komplikuje fakt, że oba te zjawiska są niezwykle silnie uzależnione od narodowych kultur organizacyjnych.

Z rozdziału 2 poświęconego zróżnicowaniu kulturowemu Europy wynika, że kraje wschodnioeuropejskie różnią się pod tym względem od zachodnioeuropejskich. Tak się niestety złożyło, że definicje przynależności do państw przemysłowych spełniły wyłącznie państwa wschodnioeuropejskie. Jest zatem możliwe, że wykryte różnice w zachowaniach organizacyjnych będą w większym stopniu odzwierciedleniem (opisanych w poprzednim rozdziale) różnic kulturowych między wschodem i zachodem Europy niż następstwem rozbieżności dotyczących zaawansowania w rozwoju nowej gospodarki. Kultury organizacyjne państw wschodniej części Europy są bardziej autorytarne, a filozofie zarządzania – oparte na relatywnie mniejszym zaufaniu między kierownikami i pracownikami. Obie te okoliczności

skłaniają do zmniejszania rozpiętości kierowania, po to, by móc lepiej kontrolować pracowników. A mniejsza rozpiętość kierowania to więcej kierowników. Różnice w ich liczebności mogą być zatem odbiciem różnic nie tylko gospodarczych, lecz także kulturowych.

Żeby zmniejszyć tę niejasność, wprowadzimy do analizy po stronie państw przemysłowych (wschodnioeuropejskich) państwo zachodnioeuropejskie bliskie spełnienia kryterium państwa przemysłowego, po to, by móc kontrolować wpływ kulturowy. Postawiony warunek stosunkowo najlepiej spełnia państwo niemieckie, gdzie poziom zatrudnienia w przemyśle wynosi 28,3%. Jeżeli się okaże, że obserwowane zjawiska układają się w zachodnioeuropejskim państwie przemysłowym – tj. w Niemczech – odmiennie niż w państwach najbardziej zaawansowanych w rozwoju GOW (i bardziej podobnie jak w państwach przemysłowych), będzie to znaczyło, że wykryte rozbieżności są silniej związane z różnicami gospodarczymi niż kulturowymi.

Przejdźmy do odpowiedzi na pierwsze pytanie. Z analiz przeprowadzonych na podstawie Europejskiego Sondażu Społecznego wynika, że w Niemczech jest 38% kierowników wobec 35% w państwach GOW i 25% w państwach przemysłowych. A to oznacza, że brakuje podstaw do tego, by stwierdzić, iż większy poziom zaawansowania GOW współwystępuje z wyższą liczbą kierowników. Prawdopodobnie oddziaływanie różnic kulturowych ma tu większe znaczenie niż różnic w poziomie rozwoju gospodarczego. Niezależnie od tego warto zauważyć, że nie znajdują poparcia tezy mówiące o tym, że współcześnie mamy do czynienia z zastępowaniem pracy kierowniczej przez wyrafinowane programy komputerowe. Prawdopodobnie likwidowanym stanowiskom nadzorczym w przemyśle i pracy biurowej towarzyszy wzrost liczby stanowisk kierowniczych w innych sektorach gospodarki (tab. 4.6).

Przyjrzyjmy się teraz problematyce autonomii pracy i uczestnictwa w decyzjach.

Możliwość samoorganizowania dnia pracy w państwach przemysłowych jest mniejsza niż w państwach zaawansowanej GOW, ale różnice są bardzo małe. O wiele wyraźniejsze są różnice w zakresie uczestnictwa w decyzjach. W tym przypadku wartość zmiennej kontrolnej (Niemcy) jest bardzo bliska wartości zmiennej „państwa przemysłowe”. Oznacza to, że upowszechnienie się gospodarki opartej na wiedzy

i organizacji uczących się znacznie zwiększa poziom uczestnictwa pracowników w decyzjach dotyczących funkcjonowania organizacji.

Tabela 4.6. Różnice autonomii i partycypacji pracowniczej w państwach przemysłowych i państwach zaawansowanej gospodarki opartej na wiedzy oraz w Niemczech (jako jednostce kontrolnej), w 2012 r. (%). Średnia punktacja na skali od 1 = brak, do 10 = w pełni

	Możliwość decydowania o organizacji dnia pracy	Możliwość wpływu na decyzje dotyczące działalności organizacji
Państwa przemysłowe	5,74	3,72
Państwa GOW	7,16	5,10
Niemcy	6,88	4,08

Źródło: obliczenia własne na podstawie ESS6–2012, ed. 2.0.

Jakie wnioski wynikają z tych badań dla poznania ewolucji środowiska pracy? Aby odpowiedzieć na to pytanie, warto się odwołać do badań George'a Ritzera nad makdonaldyzacją zglobalizowanego świata. Zdaniem tego autora mamy do czynienia ze ścieraniem się dwu nurtów złożonych z odmiennych filozofii i właściwych im praktyk zarządzania. Pierwszy to organizacje postindustrialne cechujące się spłaszczaniem hierarchii, bardziej spójną i mniej wyspecjalizowaną strukturą organizacyjną, wzrostem zachowań nieskrępowanych przepisami i polityką personalną, w której kładzie się nacisk na inwencję twórczą pracowników.

Drugi nurt to organizacje zmakdonaldyzowane. Panuje tu hierarchiczny układ pozycji, zachowania kierowników i pracowników krępują ostre przepisy, a ideałem organizacji pracy jest jej podział na czynności wyraźnie zdefiniowane, proste i powtarzalne (zob. Ritzer 1999, s. 250–252). Zdaniem autora jak dotychczas pierwszy nurt jest bardziej wpływowy. Podobne wnioski znajdujemy u Benjamin Barbera (1997, s. 99 i nast.), który stwierdza, że makdonaldyzacja stopniowo ogarnia wszelkie dziedziny wytwórczość oraz usługi, np. służbę zdrowia, oświatę, bankowość itp.

Wynika stąd, że wraz z postępem nowej gospodarki tendencje te powinny się nasilać i tym samym ogarniać coraz większą liczbę pracowników, a co za tym idzie – powinna się zmniejszać autonomia pracy i wpływ na decyzje. Tabela 4.6 pokazuje jednak, że tak nie jest.

Autonomia pracy na pewno nie maleje, a udział w decyzjach się zwiększa. Oczywiście nie oznacza to, że tezy o makdonaldyzacji są nieadekwatne. Oba wspomniane wyżej nurty organizowania pracy zbiorowej współwystępują obok siebie, niemniej wraz z rozwojem gospodarki opartej na wiedzy ten drugi jest nieco bardziej widoczny. Stwierdzić należy, że tezy wyprowadzone z teorii organizacji uczących się opisują nieco więcej zachowań organizacyjnych niż te wywiedzione z koncepcji makdonaldyzacji społeczeństw współczesnych.

Podsumowując dotychczasowe rozważania, trzeba zauważyć, że brakuje podstaw do tego, by stwierdzić, iż większy poziom zaawansowania GOW współwystępuje z wyższą liczbą kierowników. Niezależnie od tego warto podkreślić, że nie znajdują poparcia tezy mówiące o tym, iż współcześnie mamy do czynienia z zastępowaniem pracy kierowniczej przez wyrafinowane programy komputerowe. Możliwość samorganizowania dnia pracy w państwach przemysłowych jest mniejsza niż w państwach zaawansowanej GOW, ale różnice są bardzo małe. O wiele bardziej wyraźne są różnice w zakresie uczestnictwa w decyzjach.

PODSUMOWANIE

Wraz z rozwojem gospodarki opartej na wiedzy nie postępują równie duże zmiany w zakresie struktury społeczno-zawodowej, z wyjątkiem dynamicznego wzrostu zatrudnienia pracowników badawczych. Struktury społeczno-zawodowe państw GOW i państw przemysłowych różnią się udziałem robotników specjalistów i pracowników usług, ale różnice są niewielkie. W obu typach państw poziom wykształcenia ludności jest podobny. Natomiast w państwach GOW uczestnictwo w doskonaleniu kwalifikacji jest wyraźnie większe. Nie potwierdza się teza mówiąca o tym, że wraz z rozwojem gospodarki opartej na wiedzy maleje zapotrzebowanie na pracę biurową. Na uwagę zasługuje popularność etosu robotniczego i skłonność do budowy na nim własnych tożsamości przez ludzi niebędących robotnikami, w tradycyjnym tego słowa znaczeniu. Zgodnie z oczekiwaniami wyprowadzonymi z teorii „organizacji uczących się” w państwach GOW pracownicy mają większą autonomię w pracy i większy udział w podejmowaniu decyzji niż w państwach przemysłowych. Tezy wyprowadzone z teorii

organizacji uczących się opisują nieco lepiej zachowania organizacyjne niż te wywiedzione z koncepcji makdonaldyzacji społeczeństw współczesnych.

5. O POTRZEBIE WSPÓLNEJ EUROPEJSKIEJ POLITYKI PRZEMYSŁOWEJ

POLITYKA PRZEMYSŁOWA A POLITYKA GOSPODARCZA

U źródeł dalszych analiz leży przekonanie, że opisane wcześniej procesy dynamicznego rozwoju gospodarki opartej na wiedzy w niewystarczającym stopniu przekładają się na stan rynków pracy. W europejskich elitach władzy i w opinii publicznej wzrasta popularność obrony miejsc pracy w przemyśle, czemu towarzyszy argumentacja nacjonalistyczna. Kontynuacja tych tendencji grozi konfliktami wewnątrz-europejskimi. Ponadto nierówny poziom zaangażowania państw UE w tworzenie nowej gospodarki uprawdopodobnia powstanie nowych wymiarów zacofania gospodarczego i owocuje naciskiem na poszerzenie polityk spójności. Polityki takie nastawione są na zmniejszanie następstw niedorozwoju, lecz w bardzo małym stopniu przyczyniają się do likwidacji jego przyczyn. Zagrożeniom tym należy położyć kres przez ustanowienie nowej wspólnej europejskiej polityki przemysłowej.

Sposób prowadzenia polityki przemysłowej jest następstwem realizowanej polityki gospodarczej. Polityka gospodarcza to „określanie celów danego systemu gospodarczego oraz stosowanie metod, środków i sposobów prowadzących do osiągnięcia tych celów, zgodnie z regułami nauk ekonomicznych” (Ćwikliński 2004, s. 15). Według innej definicji polityka gospodarcza to świadome stosowanie praw ekonomicznych (zob. Włudyka 2007, s. 13). W klasycznych ujęciach tej problematyki podmiotem polityki gospodarczej są państwa. Globalizacja gospodarki skłania jednak do uwzględnienia w jej definiowaniu instytucji międzynarodowych. W takim ujęciu polityka gospodarcza to „świadome oddziaływanie władz państwowych oraz instytucji i organizacji

międzynarodowych na gospodarkę, jej dynamikę, strukturę i funkcjonowanie” (Winiarski 2006, s. 18).

Z przytoczonych definicji wynika, że podmiotami polityki przemysłowej (tak jak i gospodarczej) mogą być zarówno państwa, jak i instytucje międzynarodowe, w tym instytucje Unii Europejskiej. Polityka przemysłowa wiąże się z interwencjonizmem państwowym i dlatego jeszcze do niedawna była uważana za działanie (w zasadzie zbędne) deformujące mechanizm alokacji rynkowej. Obecnie na gruncie instytucji europejskich coraz częściej widoczne są próby nawrotu do polityki przemysłowej, o czym świadczy komunikat Komisji Europejskiej do Parlamentu Europejskiego (z 28 listopada 2010 r.) poświęcony zintegrowanej polityce przemysłowej w erze globalizacji i zawierający propozycje działań nakierowanych na zwiększenie produktywności przemysłu europejskiego.

W globalnej gospodarce polityka przemysłowa może być traktowana jako użyteczne narzędzie dla „dopasowania aparatu produkcyjnego do wymogów konkurencji międzynarodowej, a także konkurencji oligopolistycznej między przedsiębiorstwami z różnych krajów” (Klamut 2006, s. 245). Celami polityki przemysłowej mogą być: zwiększenie zdolności konkurencyjnej przemysłu, stymulowanie zmian strukturalnych, poprawa efektywności poprzez właściwą alokację i pobudzanie aktywności innowacyjnej (zob. Nadolska 2004, s. 146). Polityka przemysłowa może mieć charakter defensywny, gdy nastawiona jest na utrzymanie dotychczas istniejących branż, i ofensywny, gdy nakierowana jest na wspieranie nowych branż i produktów. Jej przedmiotem mogą być przemysł oraz jego społeczno-gospodarcze otoczenie (pośrednia polityka przemysłowa). Ofensywna polityka przemysłowa może kierować się różnymi kryteriami wyboru wspieranych branż. Jednym z nich jest wyselekcjonowanie i wspieranie branż o relatywnie największej wartości dodanej. Innym – wybór tych, których wyroby mają bardzo duży wpływ na rozwój innych branż i sektorów gospodarki, takich jak technologie informacyjno-komunikacyjne. Można także wybrać branże będące *in statu nascendi*, ale o dużych perspektywach rozwojowych, np. nanotechnologie (zob. Smaga 2007, s. 190). Dotychczasowe analizy polityki przemysłowej, jakkolwiek dostrzegały znaczenie międzynarodowych uwarunkowań, opisywały i projektowały działania, których podmiotami są poszczególne państwa. Dość dramatyczna sytuacja

przemysłu europejskiego nasuwa jednak postulat podjęcia działań o charakterze ponadnarodowym.

Celem rozważań zawartych w tym rozdziale jest uzasadnienie wprowadzenia wspólnej europejskiej polityki przemysłowej. Metoda badań polega na analizie współczesnych tendencji w zakresie offshoringu oraz towarzyszących temu zjawisk politycznych.

NOWY ŚWIATOWY PODZIAŁ PRACY I JEGO NASTĘPSTWA DLA EUROPEJSKIEGO RYNKU PRACY

Do lat 70.–80. XX w. kluczowym czynnikiem tworzenia bogactwa narodów był przemysł, w którym ciągły wzrost wydajności pracy opierał się na technologiach doskonalących te same lub podobne, trwale produkowane wyroby: chemiczne, metalowe, narzędzia czy samochody. Drugim czynnikiem wzrostu było wykorzystanie korzyści wielkiej skali i stosowne do tego zachowania siły roboczej i konsumentów. Z czasem zaczęły się uwidocznić granice wzrostu wydajności pracy w przemyśle. Już w latach 70. rozpoczął się schyłek przemysłu jako wiodącego sektora gospodarczego. Świadczy o tym zmniejszenie jego udziału w tworzeniu dochodu narodowego w państwach kapitalistycznego centrum, w latach 1975–1991. Relatywnie największe spadki odnotowano we Francji (z 36,1 do 21,2%), w Wielkiej Brytanii (z 26,5 do 21,4%), we Włoszech (z 27,7 do 22,0%) i w USA (z 21,9 do 17,4%) (Klamut 1996, s. 169). Stosownie do tego malało zatrudnienie w przemyśle. Na przykład w państwach G-8 w 1970 r. w przemyśle pracowało 38,2% zatrudnionych, a w 2007 r. już tylko 23,7% (OECD 2009). W państwach OECD w 2009 r. w przemyśle pracowało 22% siły roboczej. W porównaniu z 2005 r. było to mniej o 9 punktów procentowych (OECD Stat. Extracts 2012). W latach 2000–2010 w USA zatrudnienie w produkcji zmniejszyło się o jedną trzecią (Factories and jobs... 2012).

Produkcja przemysłowa jest przekazywana do państw o niskich kosztach siły roboczej, dzięki czemu osiąga się wysoką efektywność. W państwach tych gwałtownie rozwija się przemysł dostarczający bardzo tanich wyrobów przemysłowych do krajów dotychczas uprzemysłowionych – dlatego określa się je mianem „fabryk świata”. Najważniejsze z nich to Chiny, Indie, Wietnam i Indonezja. W efekcie tworzy się nowy światowy podział pracy. Z jednej strony istnieją

państwa o wysokim nasyceniu gospodarki wiedzą, produkujące wyroby wiodące (innowacyjne, o dużej wartości dodanej i unikatowej technologii, trudnej do skopiowania). Z drugiej strony – nowo uprzemysłowione „fabryki świata” wytwarzające schyłkowe wyroby przemysłowe. Ich produkcja w Europie czy USA jest mało opłacalna, technologie są proste, powszechnie znane i łatwe do skopiowania. W efekcie w „fabrykach świata” ilościowemu wzrostowi produkcji towarzyszy co prawda wzrost wydajności pracy, ale o wiele wolniejszy niż w tych branżach, które są ulokowane w Europie czy USA. W 2012 r. wartość produkcji przemysłowej była w USA i Chinach mniej więcej taka sama, ale zatrudnienie w amerykańskim sektorze produkcji stanowiło tylko 10% liczby zatrudnionych w chińskim sektorze produkcji (ibidem 2012). Przemysł amerykański staje się coraz bardziej wiedzochłonny, czego wyrazem jest fakt, że wartość produkcji przemysłowej stanowi 11% PKB, ale wydatki przedsiębiorstw przemysłowych na sferę B + R sięgają 68% ogółu wydatków USA na ten cel. Różnice w innowacyjności i wydajności pracy znajdują odzwierciedlenie w pozycji na rynku globalnym. W 2010 r. udział Chin w światowej realnej wartości dodanej sektora produkcji stanowił 15%, natomiast udział USA, przy dziesięciokrotnie mniejszym zatrudnieniu – 24% (w cenach stałych w USD; ibidem 2012).

Największe sukcesy w dziedzinie industrializacji odniosły Chiny. Na przykład w 1969 r. zajmowały one ósme miejsce na świecie w produkcji stali surowej (15 mln ton), liderem zaś były USA produkujące 128 mln ton. Natomiast w 2006 r. światowym liderem produkcji stały się Chiny, które produkowały 422,7 mln ton (ponad 20 razy więcej niż w 1969 r.), drugie miejsce zajmowała Japonia z wynikiem prawie cztery razy mniejszym, 116,2 mln ton, a produkcja w USA spadła do 98,6 mln ton (zob. GUS 1970, s. 608; Nation Master 2010). Podobnie jest z innymi wyrobami peryferyjnymi. Produkcja butów w latach 1980–1989 wzrosła w Chinach sześciokrotnie ze 157 mln do 1104 mln par, w tym samym czasie w USA spadła ona z 386 mln do 225 mln par i podobnie było w innych państwach centrum, np. odnotowano ponaddwukrotny spadek w Holandii z 12,1 mln do 5,7 mln par (GUS 1992, s. 354). Innym typowo peryferyjnym wyrobem jest odzież. Światowy rynek zdominowały tu Chiny, które w 2006 r. miały 31-procentowy udział w globalnym eksporcie, w porównaniu z 8,9% w 1990 r. (Izba bawełny 2006–2008).

Innym przykładem przejmowania produkcji przemysłowej na dużą skalę mogą być Indie. Przyjmując wielkość produkcji w latach 1993–1994 za 100, możemy stwierdzić, że w 2008 r. nastąpił kilkukrotny wzrost produkcji peryferyjnych wyrobów przemysłowych. Wskaźnik produkcji części i wyposażenia pojazdów transportowych osiągnął wartość 443, produkcji metali – 326, produktów tekstylnych i ubiorów – 284, a wełny, jedwabiu i włókien tekstylnych – 284,1 (Government of India 2008).

Największe nasycenie gospodarki wiedzą występuje w USA, Skandynawii, Australii i Europie Zachodniej. W zakresie rozwoju wiodących sektorów nowej gospodarki (technologie komunikacyjne, nanotechnologie, biotechnologie) prymat należy do Stanów Zjednoczonych. Wszystko wskazuje na to, że w najbliższych latach tendencje te będą kontynuowane. Im bardziej dana gospodarka jest nasycona wiodącymi procesami gospodarczymi, tym więcej wytwarza produktów wiodących i tym większe są w niej rentowność i produktywność. Te dwie ostatnie okoliczności stanowią podstawę do tworzenia wysoko opłacanych miejsc pracy, które zastępują przemysłowe miejsca pracy. Szacuje się, że w USA około połowy funduszu płac pochodzi z miejsc pracy w nowej gospodarce (zob. Giddens 2009, s. 216).

Obecnie mamy w Europie do czynienia z zanikaniem wielkoskalowej produkcji takich gałęzi przemysłu, jak: hutnictwo, stocznie, elektronika (radio, telewizory), odzież. Stagnacja przemysłu europejskiego wiąże się ze stagnacją płacową. Europejskie siedziby koncernów przemysłowych stają się firmami o funkcjach marketingowych i logistycznych, natomiast działy produkcji zostały umieszczone w „fabrykach świata” (Chinach, Indiach, Wietnamie itp.). Podatki nadal są płacone w Europie, ale są to wpływy pomniejszone o to wszystko, co wiąże się z opodatkowaniem produkcji i zatrudnionych w niej pracowników, a dodatkowo należy oczywiście uwzględnić różne efekty mnożnikowe. W zamian europejski konsument zyskuje o wiele tańsze produkty, ale maleją możliwości budżetu w zakresie świadczenia usług publicznych na dotychczasowym poziomie. Z badań Petry Böhnke (2005) wynika, że jakość tych usług jest kluczowym elementem zadowolenia z życia i z instytucji demokratycznych. Widzimy, że obecny stan rzeczy tworzy antynomie: przeciętny Europejczyk zyskuje jako konsument, ale traci jako obywatel.

W UE-27 opisany wyżej model rozwojowy przejawia się nie tylko w postaci eksportu miejsc pracy, lecz także stagnacji produkcji przemysłowej. W latach 2004–2009 przeciętne roczne jej zmiany w UE-27 (29 branż) cechowała ujemna dynamika wynosząca prawie – 2%. Wśród nich wzrosty odnotowano w branżach nowej gospodarki, takich jak farmaceutyki oraz komputery, elektronika i produkty optyczne – średnio rocznie od 2 do 4% (zob. *European Yearbook* 2011, s. 333). Trudno całą winą za ten stan rzeczy obarczyć kryzys, ponieważ relatywnie dynamicznie rozwijały się usługi. Ich wzrost w skali UE-27 w latach 2004–2009 wyniósł średnio rocznie prawie 3%. Także i tu największą jego dynamikę odnotowano w usługach typowych dla nowej gospodarki, np. usługach prawnych i doradztwie menedżerskim, gdzie średnioroczne wzrosty wyniosły około 7% (ibidem, s. 338).

Zjawiska stagnacji przemysłowej rzutują także na pozycję UE w gospodarce światowej. Rozważmy strukturę i korzyści z eksportu UE-27 jako całości. Na przykład w 2007 r. w produkcji eksportowej UE-27 pracowało 26 095 tys. osób, z tego aż 16 791 tys. w produkcji przemysłowej (Remond-Tiedrez, Rueda-Cantuche 2012, s. 1). Zmniejszanie się produkcji przemysłowej rzutuje na opłacalność całego eksportu. Jak piszą autorzy opracowania Eurostatu, od 2000 r. w państwach UE trwa redukcja miejsc pracy w eksporcie oraz dochodów zatrudnionych tam osób (ibidem, s. 5).

Problem polega na tym, że ubywa miejsc pracy w tradycyjnym przemyśle, a nowa gospodarka nie tworzy wystarczająco szybko miejsc pracy dających możliwość uzyskiwania satysfakcjonujących płac. W porównaniu z latami 80. XX w. wzrosły wskaźniki bezrobocia. W efekcie w państwach tzw. starej Unii (UE-15) w latach 2000–2011 wskaźnik ludności zagrożonej ubóstwem zwiększył się z 15,0 do 16,2 (Poverty Rate 2012). Wzrosły także nierówności dochodów. Świadomość schyłkowości przemysłu oraz informacje o zwolnieniach grupowych powodują poczucie zagrożenia u zatrudnionych. To z kolei zwiększa dyskomfort psychiczny i może zmniejszać zaufanie do instytucji demokratycznych.

NOWE SPOJRZENIE NA RACHUNEK KORZYŚCI I KOSZTÓW OFFSHORINGU W USA I EUROPIE

Zobaczmy teraz, z czego wynika atrakcyjność offshoringu do „fabryk świata”. Offshoring oznacza przekazywanie produkcji i usług za granicę i jest pochodną outsourcingu, czyli przekazywania części produkcji lub usług związanych z jej podtrzymaniem firmom zewnętrznym, niekoniecznie zagranicznym.

Tabela 5.1. Koszt godziny pracy w 2011 r. w sektorze produkcji w wybranych państwach europejskich i azjatyckich (w USD)

Belgia	Niemcy	Szwecja	Holandia	Francja	USA	Wielka Brytania	Czechy	Węgry	Polska	Chiny 2008 r.	Indie 2007 r.
54,77	47,38	49,12	42,26	42,12	35,53	30,77	13,13	9,17	8,83	1,36	1,17

Źródło: Bureau of Labor Statistics US Department of Labor, <http://www.bls.gov/ilc/> [dostęp: 20.10.2012].

Atrakcyjność „fabryk świata” dla inwestorów europejskich obrazuje fakt, że koszt jednej godziny pracy w Chinach jest około 30 razy, a w Indiach 35 razy mniejszy niż w krajach Europy Zachodniej i USA (tab. 5.1).

Stosunek menedżerów do offshoringu jest syntezą stopnia aprobaty dla outsourcingu jako metody zarządzania produkcją i rachunku kosztów pracy w kraju i za granicą. Może się zatem okazać, że dla danej firmy dalsze dzielenie czynności i utrata kontroli nad nimi powoduje więcej zagrożeń, niż wynoszą korzyści ze zmniejszenia kosztu pracy. Na przełomie wieków w USA i Europie odnotowano pewne symptomy wyczerpania się formuły zarządzania przez outsourcing. Jedno z amerykańskich czasopism adresowane do menedżerów i konsumentów opublikowało w 2004 r. wyniki minisondażu wśród 275 dyrektorów finansowych. Okazało się, że wśród firm realizujących outsourcing 90% osiągnęło oszczędności. 42% firm uzyskało oszczędności większe niż 20%, a 38% – rzędu 15% i mniej. Znakomita większość badanych oceniła jednak te rezultaty jako rozczarowujące. Zarazem około 65% menedżerów firm nierealizujących outsourcingu planuje podjąć takie działania (CRM-News 2004).

Z badań kanadyjskiej firmy doradczej zrealizowanych w środowisku korporacyjnych odbiorców usług „outsourcowanych” wynika, że w ciągu trzech lat wzrósł z 33 do 50 odsetek menedżerów niemających zdania lub niezadowolonych z dotychczasowych doświadczeń w zakresie outsourcingu (Outsourcing 2007). Jak widać, aspiracje co do korzyści finansowych z outsourcingu są dość wysokie. Prawdopodobnie oczekiwania odnośnie do finansowych korzyści z offshoringu są jeszcze większe. Zobaczmy, jak to się wiąże z ocenami offshoringu. I tak, w Wielkiej Brytanii w 2008 r. odnotowano symptomy rozczarowania offshoringiem, chociaż większość menedżerów, np. w sektorze IT 65%, nadal ma dobrą opinię o usługach dostarczanych z „fabryk świata”, natomiast 93% planuje utrzymać lub rozszerzyć offshoring (Price 2008).

Nieco odmienne nastroje panują w przemyśle amerykańskim. Sondaż przeprowadzony w lutym 2012 r. wśród szefów firm (które ulokowały produkcję w „fabrykach świata”) o obrotach powyżej 10 mld USD pokazał, że 48% spośród nich rozważa przeniesienie produkcji do USA. Najważniejsze powody to wynik analizy kosztów i jakości. 70% badanych zgadza się z opinią, że lokowanie produkcji przemysłowej w Chinach jest droższe po uwzględnieniu wszystkich kosztów pośrednich i bezpośrednich (zob. Sirkin, Zinser 2012). Odmienność amerykańska staje się mniej zaskakująca, gdy weźmiemy pod uwagę silne nasycenie tego, co zostało z przemysłu USA, patentami, wiedzą i nowymi technologiami. Jak pamiętamy, przemysł ten wydaje na B + R ponad sześć razy więcej, niż wynosi jego udział w PKB.

Niechęć do offshoringu może być powodowana chęcią obrony patentów przed nieuczciwymi konkurentami. W innych firmach zauważono, że prace rozwojowe wymagają bliskości projektantów i wykonawców. Dodawanie do produktu coraz to nowych elementów wysokiej technologii i coraz krótszy czas wdrażania zwiększają znaczenie bezpośrednich interakcji między robotnikami, inżynierami i pracownikami działów sprzedaży (zob. *Observateur* 2013). Należy dodać, że znaczenie nacisku na bezpośrednie interakcje jest pochodną upowszechnienia zarządzania wiedzą i wzrostu popularności koncepcji organizacji uczących się. Nic więc dziwnego, że zdaniem amerykańskich ekspertów mamy do czynienia z realną możliwością powrotu przemysłu do Stanów Zjednoczonych. Na przykład cytowany wcześniej Sirkin twierdzi, że w najbliższych latach w USA powstanie od 700 tys. do 1,3 mln miejsc

pracy w przemyśle (*Observateur* 2013). Znana i zasłużona dla rozwoju wiedzy o zarządzaniu strategicznym Boston Consulting Group już w 2005 r. sygnalizowała konieczność mniej entuzjastycznego i bardziej selektywnego podejścia do ocen offshoringu. Siedem lat później jeden z jej ekspertów wyraził opinię, że chińska gospodarka nie bardzo sobie radzi z innowacjami i dlatego należy oczekiwać, że USA i państwa UE podejmą wysiłki dla zwiększenia sektora produkcji. Zmniejszy to offshoring sektora IT oraz innych innowacyjnych branż. Zarazem jednak różnice kosztów pracy nadal będą miały bardzo duże znaczenie dla kontynuowania offshoringu (mniej innowacyjnych produktów i systemów operacyjnych) w ciągu najbliższych 10–15 lat (zob. Tsikriktsis 2012).

Przywołajmy teraz wcześniejszą informację o sześć razy większym udziale przemysłu USA w wydatkach na B + R, niż wynosi jego udział w PKB. W wielu branżach przemysłowych nastąpią dzięki temu zmiany jakościowe polegające na wysokim nasyceniu innowacyjnymi i unikatowymi produktami, które prawdopodobnie będą konkurencyjne wobec wyrobów podobnych (ale o mniejszych walorach użytkowych) produkowanych w „fabrykach świata”. To z kolei w połączeniu z niskimi kosztami energii spowoduje, że realizacja opisanych wyżej politycznych planów „powrotu przemysłu do USA” może się powieść bez administracyjnego wsparcia w postaci różnego typu restrykcji handlowych.

Zobaczmy, jakie wnioski wynikają z doświadczeń amerykańskich.

1. Im większe przekonanie, że produkt jest stosunkowo prosty (czynności niezbędne do jego wytwarzania można dokładnie zaprogramować, a produkcja polega na łączeniu poszczególnych elementów, jak np. przy taśmowej produkcji samochodów), tym większy nacisk na outsourcing i offshoring.
2. Im większe przekonanie, że produkt jest relatywnie złożony (czynności nie można dokładnie zaprogramować, a jego tworzenie wymaga doraźnych interakcji wielu specjalistów, jak np. przy tworzeniu oprogramowania komputerowego), tym mniejszy nacisk na outsourcing i offshoring.
3. Im bardziej firma nastawiona jest na szybkie innowacje, tym mniejszy nacisk na outsourcing i offshoring.
4. Im większe konieczne kwalifikacje wykonawców i w im większym stopniu nowa wiedza jest tworzona na stanowiskach wykonawczych, tym mniejszy nacisk na outsourcing i offshoring.

5. Im większe wydatki na sferę B + R, tym mniej opłacalne są outsourcing i offshoring.
6. Zatrzymywaniu produkcji przemysłowej w USA sprzyja spadek cen energii.
7. Znaczna część branż i produktów osiągnęła pułap swojego potencjału innowacyjnego i dlatego dalsze zmniejszanie się wytwórczości przemysłowej w wielu krajach europejskich jest nieuchronne.

REAKCJE RZĄDÓW, OPINII PUBLICZNEJ I INSTYTUCJI EUROPEJSKICH NA ZBYT SZYBKĄ DEINDUSTRIALIZACJĘ

Zbyt szybkie zmniejszanie się produkcji przemysłowej powoduje, że spadek liczby miejsc pracy w przemyśle nie jest równoważony jej przyrostem w sektorach gospodarki opartej na wiedzy. Coraz wyraźniejsze są postulaty obrony „narodowych miejsc pracy” w przemyśle. Idee te od dawna są popularne w środowiskach robotniczych i w coraz większym stopniu trafiają do elit politycznych i gospodarczych. I tak, w USA powrót miejsc pracy z „fabryk świata” (głównie Chin) jest jednym z ważnych tematów ostatniej (2012) kampanii prezydenckiej. Prezydent Obama zapowiadał ulgi podatkowe dla firm, które włączą się do tego ruchu, natomiast publicyści odnotowali, że produkty amerykańskie stają się w Stanach Zjednoczonych modne i patriotyczne. Opisane wcześniej deklaracje amerykańskich menedżerów o przenoszeniu produkcji z Chin do USA nie zawsze są motywowane wyłącznie rachunkiem ekonomicznym. Z badań MIT wynika, że w 21% przypadków decyzja o wycofaniu produkcji z Chin do USA jest następstwem politycznego i społecznego nacisku na tworzenie miejsc pracy w kraju (zob. *Gazeta Wyborcza* z 11.10.2012, s. 22).

Wszystko wskazuje na to, że idea obrony „narodowych miejsc pracy” w przemyśle utrwaliła się także w państwach europejskich. W 2010 r. przeniesiono z Polski do południowych Włoch znaczną część produkcji Fiata, co uzasadniano głównie włoskim interesem narodowym. Wcześniej o konieczności obrony miejsc pracy dla Włochów wspominał Berlusconi, można więc sądzić, że rząd włoski miał swój udział w tej decyzji. Szef Fiata Sergio Marchionne stwierdził, że decyzja nie była oparta na zasadach ekonomii ani racjonalności, ale na przesłankach historycznych i uprzywilejowanych stosunkach Fiata z państwem

włoskim. „Mamy obowiązek preferować kraj, w którym są korzenie Fiata” (*Gazeta Wyborcza* z 10.12.2012, s. 19) – powiedział. Przy tej okazji prasa polska przypominała, że Fiat korzystał z daleko idącego wsparcia rządu polskiego, nie płacąc od 1992 r. podatku dochodowego (*Gazeta Wyborcza* z 18.10.2012, s. 22).

Z kolei we Francji w czerwcu 2012 r. utworzono Ministerstwo do spraw Reindustrializacji. Już w kilka tygodni po powstaniu urzędu minister dwukrotnie skrytykował zarządy fabryk przenoszących produkcję za granicę i zarzucił im niepatriotyczną postawę, co we Francji jest prawdopodobnie równie mocnym argumentem na rzecz odmowy szacunku społecznego jak w Polsce. W październiku 2012 r. rząd Francji przyznał prywatnej firmie samochodowej PSA 7 mld euro gwarancji kredytowych. W tym samym czasie banki udzieliły 11,5 mld euro kredytu. W zamian PSA zgodziła się na nadzór ze strony rządu i związków zawodowych. Jednocześnie rząd zobowiązał tę firmę do utrzymania we Francji wszystkich swoich fabryk. Kilka lat wcześniej prezydent Nicholas Sarkozy obiecał przyznać 6 mld euro wsparcia francuskim koncernom w zamian za przeniesienie do Francji produkcji samochodów z innych państw Europy. W odpowiedzi z inicjatywy premiera Czech Topolanka zwołano szczyt gospodarczy (Czechy–Francja) i prezydent Sarkozy wycofał propozycję (*Gazeta Wyborcza* z 18.01.2013, s. 12).

Także we Francji w grudniu 2012 r. stalowy koncern Arcelor Mittal planował zwolnienie około jednej czwartej pracowników z huty w 11-tysięcznym mieście lotaryńskim. Minister do spraw reindustrializacji zagroził tymczasową nacjonalizacją huty, uzyskał poparcie prezydenta Francji i koncern wycofał się ze zwolnień i zarazem obiecał, że przez najbliższe 6 lat nie wygasi pieców (*Gazeta Wyborcza* z 11.12.2012, s. 9).

Powołanie we Francji Ministerstwa do spraw Reindustrializacji i dość energicznie realizowane rządowe inicjatywy na rzecz obrony miejsc pracy prawdopodobnie skłonią inne rządy do podejmowania podobnych działań, tym bardziej że prawie na pewno spotkają się one z aprobatą dużej części opinii publicznej. Dodajmy do tego, że nadal dość duże znaczenie mają quasi-protekcjonistyczne praktyki utrudniające dostęp do rynku firmom z innych państw europejskich. Na przykład w Niemczech produkty z innych państw, zanim trafią na rynek, muszą

uzyskać certyfikaty wydawane przez niemieckie urzędy (*Gazeta Wyborcza* z 16.01.2013, s. 20).

Problem deindustrializacji został podjęty również na poziomie instytucji europejskich. 3 października 2012 r. Komisja Europejska przyjęła strategię reindustrializacji Europy. Obecnie udział przemysłu w PKB UE-27 wynosi około 15,6%, a w myśl tej strategii ma w 2020 r. sięgnąć 20% (wnp.pl 2012). Jest to wyraźna próba promocji wspólnych działań w obliczu narastającego nacjonalizmu gospodarczego. Kolejny krok Komisja Europejska uczyniła na początku listopada 2012 r. Komisarz UE ds. przemysłu ogłosił program „CARS 2020”, zawierający zestaw działań nakierowanych na zwiększenie konkurencyjności europejskiego przemysłu samochodowego (tworzy on 4% PKB UE-27 jako całości). Na przykład w obecnym unijnym budżecie przewidziano 500 mln euro na rozwój technologii samochodowych i konstrukcji ekologicznych, w przyszłym zaś budżecie UE wydatki te mają wzrosnąć do 2 mld euro (*Gazeta Wyborcza* z 2.11.2012, s. 16). **Poważne potraktowanie postulatu zwiększenia udziału przemysłu w PKB UE-27 do 20% w 2020 r. wymaga działań ponadnarodowych, a przede wszystkim: negocjowania, planowania długofalowego, koordynowania wsparcia dla sfery B + R i kontroli rezultatów.**

Realizacja tego postulatu będzie utrudniana przez zjawiska z pogranicza europejskiej polityki klimatycznej i energetycznej. Z jednej strony instytucje europejskie wysoki priorytet nadają polityce klimatycznej. Z drugiej – technologie powodujące mniejszą emisję CO₂ są wyraźnie droższe od dotychczas stosowanych i ich wdrożenie podnosi koszty energii, obniża zaś konkurencyjność przemysłu. W obliczu tego argumentu unijna komisarz ds. klimatu zaleca oszczędzanie energii oraz wskazuje na długofalowe korzyści płynące z poprawy środowiska. W celu wyrównania kosztów energii „tradycyjnej” i odnawialnej unijna komisarz zaproponowała przesunięcie części uprawnień do emisji CO₂ w latach 2013–2015 na późniejsze lata, po to, by ich ceny na giełdach wzrosły, lecz w kwietniu 2013 r. Parlament Europejski odrzucił tę propozycję (*Gazeta Wyborcza* z 17.04.2013, s. 21). Politykę energetyczną zbliżoną do opisanej wyżej propozycji prowadzą Niemcy, gdzie subsydiuje się inwestycje w tzw. zieloną energetykę. W efekcie w latach 2010–2012 cena detaliczna za kWh wzrosła o 12% stawki detalicznej (*Zielone Wiadomości* 2012).

W marcu 2013 r. zapowiedziano rokowania nad tworzeniem wspólnej strefy gospodarczej UE–USA. W Stanach Zjednoczonych energia drastycznie staniała, natomiast w UE prowadzona jest polityka interwencji niesprzyjająca spadkowi cen energii. Potencjalnie grozi to przenoszeniem przemysłu z Europy nie tylko do „fabryk świata”, lecz także do USA. Wyraźnie widać, że opisane zamierzenia instytucji europejskich pilnie potrzebują priorytetyzacji. Wydaje się, że z powodów społecznych (miejsca pracy) i interesów długofalowego rozwoju za **priorytet najwyższego rzędu uznać należy postulat 20-procentowego udziału przemysłu w europejskim PKB**. Nie chodzi tu przy tym o trwanie każdego przemysłu, ale tylko takich branż, które są potencjalnie innowacyjne.

Trzeba zauważyć, że kryzys uwidocznił zwiększenie się natężenia uczuć narodowych w opinii publicznej i narodowych elitach politycznych. Bardzo prawdopodobne, że nacjonalizm gospodarczy będzie się wzmacniał i dojdzie do utożsamienia obrony miejsc pracy w przemyśle z działalnością patriotyczną. Popularność tych idei w opinii publicznej zwiększy moc przetargową związkowych i przemysłowych grup interesu. Rządy demokratyczne znajdują się pod presją, wzmacnianą argumentacją nacjonalistyczną, idącą w kierunku realizacji narodowych strategii obrony miejsc pracy w przemyśle.

PRAWDOPODOBNE NASTĘPSTWA REALIZACJI NARODOWYCH STRATEGII OBRONY PRZEMYSŁOWYCH MIEJSC PRACY

Postulaty powrotu miejsc pracy z „fabryk świata” do Europy są dość sztuczne w obecnej globalnej sytuacji ekonomicznej. W USA jest to nieco łatwiejsze z uwagi na bardzo szybki w ostatnich latach spadek cen energii, jak również wysokie nasycenie tamtejszego przemysłu wiedzą i inwestycjami B + R. Jakkolwiek w Chinach już nieznacznie się umacnia i rosną koszty pracy, to pensje nadal są tam bardzo niskie. Na przykład w fabryce tekstylnej średnia pensja wynosi od 188 do 300 euro (*Gazeta Wyborcza* z 11.10.2012, s. 22). W UE-27 średnia miesięczna pensja wynosiła w 2011 r. 2177 euro (w Polsce 800 euro) i wahała się od 4056 w Luksemburgu do 610 euro w Rumunii (*Gazeta Prawna* z 2.04.2012). Ponadto pojawiają się możliwości inwestowania w Birmie,

Indonezji i Wietnamie, gdzie pensje są o połowę niższe niż w Chinach. Podobne wnioski wynikają z analizy kosztów godziny pracy (zob. tab. 5.1). Znaczna część europejskiego przemysłu to branże nierozwojowe oraz potencjalnie rozwojowe, ale o relatywnie małym nasyceniu inwestycjami B + R i dlatego łatwo podatne na outsourcing i offshoring. W efekcie europejski rynek pracy jest o wiele bardziej zagrożony niż w USA. Przeciwdziałanie ucieczce miejsc pracy tradycyjnymi metodami jest mało skuteczne. Nie można zmusić Chin, Indii czy Wietnamu do podniesienia kosztów pracy. Duże znaczenie ma zaniżony i sztywny kurs chińskiej waluty. Można negocjować jego uwolnienie z nadzieją na wzrost eksportu. Niski PKB *per capita* w „fabrykach świata” powoduje jednak, że ich mieszkańcy i tak nie kupią na tyle dużo towarów europejskich, aby sytuacja na europejskim rynku pracy znacząco się zmieniła.

Pojawia się pytanie o reakcję europejskich producentów na opisane wyżej zjawiska. Długofalowe badania (1995–2008) zrealizowane w pięciu państwach europejskich (Niemczech, Francji, Włoszech, Szwecji, Wielkiej Brytanii) pokazały, że import z „fabryk świata” wpływa znacząco na wzrost produktywności i spadek cen europejskich wyrobów. Na przykład gdy wyroby z „fabryk świata” zwiększają swój udział w rynku o 1%, ceny europejskich producentów maleją o 3%. Stwierdzono także, że spadek cen producentów europejskich wywiera bardzo niewielki wpływ na płace, w efekcie import z „fabryk świata” znacząco sprzyja redukcji zatrudnienia w sferze produkcji (zob. Auer, Degen, Fischer 2013). Informacje z innych źródeł pokazują, że we wspomnianych państwach (podobnie jak w całej Europie) godzinowe koszty pracy w produkcji wykazywały tendencję rosnącą, stosunkowo najsilniejszą w Szwecji (zob. ILO 2013).

Można sobie wyobrazić zmniejszenie płac i redukcję kosztów pracy w Europie np. rzędu 20–30%. Nawet wtedy jednak wydajność pracy musiałaby tam być wielokrotnie większa niż w Chinach, a zwłaszcza w Birmie czy Indonezji, żeby utrzymać akceptowalny poziom płac oraz cen wyrobów. A to jest niemożliwe. Trzeba zauważyć, że przenoszenie produkcji do „fabryk świata” leży w interesie menedżerów, ponieważ zwiększone zyski oznaczają więcej pieniędzy na różnego typu beneficyj kadry kierowniczej. Z tego względu naciski rządów na zaniechanie offshoringu do „fabryk świata” będą się spotykały z oporem menedżerskich grup interesu.

Ceteris paribus wszystko wskazuje na to, że idea obrony „narodowych miejsc pracy” raczej nie może być realizowana poprzez masowy odwrót od inwestowania w „fabrykach świata”. Jest tak dlatego, że na tle tak dużych różnic w kosztach argumenty narodowe straciłyby na znaczeniu w obliczu pytania o to, jak wysokie musiałyby być ceny wyrobów produkowanych w Europie. Natomiast nacisk na powrót miejsc pracy byłby o wiele bardziej skuteczny, gdyby różnice kosztów pracy były znacznie mniejsze. Wtedy można by argumentować, że stosunkowo umiarkowane różnice kosztów zrekompensuje większa wydajność pracy w Europie Zachodniej i ceny, jeżeli się zwiększą, to nieznacznie.

Tak się dzieje w przypadku porównania kosztów pracy w różnych państwach europejskich. Ogólnie rzecz biorąc, we wschodniej części UE są one mniejsze niż w zachodniej, ale nie tak niskie jak w „fabrykach świata”. Naciski rządów na zaniechanie offshoringu do tych ostatnich będą się spotykały z oporem menedżerskich grup interesu. Natomiast coraz bardziej widoczna jest (a w przyszłości zapewne jeszcze się zwiększy) presja na zaniechanie lokowania produkcji w państwach wschodnioeuropejskich.

Wschodnioeuropejscy członkowie UE znajdują się w podwójnie trudnej sytuacji. Tradycyjny i słabo nasycony wiedzą przemysł będzie powodował, dla rodzimych firm, trwałą atrakcyjność offshoringu do „fabryk świata”. Zarazem jednak państwa te będą narażone na, motywowane politycznie, wycofywanie lub zmniejszenie przemysłowych inwestycji ze strony firm zachodnioeuropejskich. Na przykład w Brukseli w październiku 2012 r. odbyła się manifestacja zachodnioeuropejskich związkowców przemysłowych skierowana przeciwko ucieczce miejsc pracy do Europy Wschodniej; mówiono w tym kontekście o Polsce i Czechach. Jak widać, zarzucono, popularne w epoce przemysłowej, idee ponadnarodowej więzi proletariatu i wspólnej walki z uciskiem międzynarodowego kapitału. Zamiast tego symbolem integrującym związkowców staje się rozbieżność interesów Europy Wschodniej i Zachodniej. W Holandii uruchomiono portal skarg na imigrantów z Europy Wschodniej, którym zarzuca się m.in. „zabieranie miejsc pracy Holendrom”.

Podobne nastroje widoczne są również w państwach tzw. nowej Unii, np. w Polsce. Wśród polskich przedsiębiorców, którzy odnieśli sukcesy na skalę światową, coraz silniej wyrażane są postulaty mówiące o konieczności aktywnego wspierania firm przez państwo,

ilustrowane przykładami innych krajów, m.in. USA, Francji, Niemiec, Wielkiej Brytanii (*Gazeta Wyborcza* z 18.01.2013, s. 12).

W 2012 r. polski rząd zapowiedział utworzenie spółki Polskie Inwestycje, która będzie przetwarzać akcje spółek skarbu państwa w kredyty inwestycyjne dla wielkich przedsięwzięć. Mówi się głównie o inwestycjach w sektorze energetycznym, ale także w przemyśle przetwórczym. Podobne instytucje istnieją w Niemczech, we Włoszech i we Francji. Można sądzić, że spółka ta dość szybko znajdzie się pod presją różnego typu przemysłowych oraz związkowych grup interesu argumentujących na rzecz obrony miejsc pracy. Można się też spodziewać, że podobne oczekiwania pojawią się także w innych krajach.

Narodowe próby przeciwdziałania utracie przemysłowych miejsc pracy, o ile zostaną poważnie potraktowane, są potencjalnie dość niebezpieczne. Obrona narodowych miejsc pracy dość łatwo może obrosnąć ideologią nacjonalizmu obronnego skierowanego przeciwko konkurentom europejskim. Możliwe, że nacjonalizm taki obejmie nie tylko przemysł, lecz także inne przejawy działalności gospodarczej. Można przewidywać, że wzrośnie (dzięki poparciu narodowej opinii publicznej) polityczny potencjał przemysłowych grup interesu, tzn. pracodawców i związkowców. Grupy te będą wywierać silny nacisk na żywiołową reindustrializację w swoich krajach oraz obronę miejsc pracy przez różnego typu reglamentacje importu. Następstwem mogą być chaotyczne, w skali Europy, dążenia do konserwacji schyłkowych gałęzi przemysłu. Jest to szczególnie prawdopodobne we wschodnio-europejskich państwach UE. Opisane wyżej tendencje jak na razie są wytłumione, niemniej na tyle potencjalnie żywotne, że ich powstrzymanie może być odbierane przez opinię publiczną jako kolejna ilustracja tezy, że „elity robią co innego, niż to, co ludziom potrzebne”.

Będzie się utrwał historyczny podział na Europę Wschodnią i bardziej rozwiniętą Zachodnią. Wraz z tym będzie rósł nacisk na europejską politykę spójności w kierunku zwiększania jej świadczeń i pogłębiać się będzie frustracja z powodu jej niskiej skuteczności. Możliwy jest powrót do wewnątrz europejskiej rywalizacji gospodarczej w przekroju narodowym, tym bardziej że już obecnie widoczne są symptomy rywalizacji między członkami UE o względy państw trzecich, np. Rosji czy Chin.

Podsumujmy najważniejsze zjawiska związane z deindustrializacją. Zbyt wolny przyrost miejsc pracy w nowej gospodarce oraz wzrost

bezrobocia współwystępują z nasileniem się intensywności uczuć narodowych. Duże różnice kosztów pracy nie mogą być zrównoważone przez stosowny wzrost wydajności pracy w Europie Zachodniej. Natomiast możliwy jest powrót miejsc pracy z Europy Wschodniej, ponieważ różnice kosztów pracy nie są aż tak duże. W tych okolicznościach coraz silniej akcentowana jest rozbieżność interesów Europy Wschodniej i Zachodniej. W działalność na rzecz obrony narodowego przemysłu włączają się rządy. Kontynuacja tych tendencji grozi konfliktami wewnątrz europejskimi. Postulat wspólnej europejskiej polityki przemysłowej powinien się przyczynić do zmniejszenia tych napięć.

WSPÓLNA EUROPEJSKA POLITYKA PRZEMYSŁOWA. MISJA I STRATEGICZNE OBSZARY AKTYWNOŚCI

Opisane wcześniej zagrożenia związane z możliwym wzrostem egoizmów narodowych wokół obrony miejsc pracy w przemyśle może zniwelować wspólna europejska polityka przemysłowa. **Wspólna polityka przemysłowa miałaby na celu uporządkowanie opisanych wyżej narodowych działań na rzecz reindustrializacji i w ten sposób potencjalne pole konfliktu stałoby się polem współpracy.** Najważniejsze powody skłaniające do wypracowania takiej polityki to:

- realizacja postulatu KE wzrostu udziału przemysłu w unijnym PKB do 20%;
- kontrola restrukturyzacji miejsc pracy (od przemysłu do GOW);
- konieczność uzgodnienia relacji między polityką klimatyczną, przemysłowym rynkiem pracy, konkurencyjnością;
- zmniejszenie pola konfliktów międzynarodowych (głównie między wschodem i zachodem Europy) wokół utrzymania, lokowania i powrotu miejsc pracy w przemyśle.

Nowa wspólna polityka przemysłowa byłaby krokiem naprzód w integracji europejskiej i powinna być nastawiona na integrację rządowych oddziaływań na narodowe sektory przemysłowe.

Wspólna polityka przemysłowa powinna być odpowiedzią na rozdział między szybką deindustrializacją a zbyt wolnym rozwojem gospodarki opartej na wiedzy, w UE-27 traktowanej jako dość jednorodna przestrzeń gospodarcza. Jest to zadanie na miarę nowego osadzenia Europy w geopolityce światowej i zarazem nowego impulsu dla polityki

w zakresie rynku pracy, jak również zatrzymania regresu demograficznego. Polem oddziaływania wspólnej polityki przemysłowej powinna być kontrola mechanizmu gospodarczego wiążącego deindustrializację z tworzeniem nowej gospodarki. Wspólna polityka przemysłowa polegać może na kształtowaniu produkcji, kooperacji i wymianie dóbr przemysłowych wewnątrz UE. **Misją wspólnej polityki przemysłowej powinno być przywództwo (instytucji europejskich) i kontrola procesu koniecznej restrukturyzacji polegającej na przejściu UE od gospodarki przemysłowej do gospodarki opartej na wiedzy.** Celem wspólnej polityki przemysłowej nie powinno być utrzymanie miejsc pracy i produkcji przemysłowej za wszelką cenę. Kluczowe zadanie polega na harmonizowaniu rozwoju ze schyłkiem i przeprowadzeniu Europy przez okres deindustrializacji. Wspólna polityka powinna zapewnić mniejsze tempo spadku liczby przemysłowych miejsc pracy, promocję innowacyjności w tych gałęziach przemysłu, które są „nieschyłkowe”, oraz rozwój branż mających strategiczne znaczenie, np. militarne.

Dla konstrukcji wspólnej polityki przemysłowej należy wykorzystać doświadczenia wspólnej polityki rolnej (*common agricultural policy*, CAP). Jest ona dość krytycznie oceniana, ale miała i nadal ma dobre strony i prawdopodobnie jest ich więcej niż złych. Powstanie CAP poprzedziły cztero-, pięcioletnie badania i negocjacje polityków sfinalizowane w 1962 r. (zob. Michałek 2006). Rolnictwo było wtedy schyłkowym sektorem podobnie jak obecnie przemysł. W rolnictwie europejskim pracowało mniej więcej tyle ludzi, ile dziś w przemyśle. Na przykład w 1962 r. rolnictwo francuskie obejmowało 19,8% ogółu zatrudnionych, ale w 1978 r. już tylko 8,6%. Natomiast w 2007 r. w przemyśle francuskim pracowało 22,6% siły roboczej (GUS 1980, i 1992). Ogólnie rzecz biorąc, w latach 1966–1997 w państwach EWG-15 objętych CAP zatrudnienie w rolnictwie w przeliczeniu na 100 ha zmniejszyło się z 23,4 do 11,5 osoby, a powierzchnia gospodarstwa rolnego wzrosła z 10,1 do 18,4 ha (Małecki-Tepicht 2005, s. 26). Jak widać, wspólna polityka rolna dość dobrze poradziła sobie z harmonizowaniem rozwoju (przemysł) ze schyłkiem (rolnictwo). Trzeba też zauważyć, że CAP uchroniła Europę przed spekulacyjnym wzrostem cen żywności (lata 2007–2008), np. pszenicy, o mniej więcej 100%, kiedy to w Azji, Ameryce Łacińskiej i Afryce Północnej wybuchały zamieszki

głodowe (zob. Hryniewicz 2009, s. 16–19). W tym samym czasie (lata 2006–2009) w Europie ceny żywności były dość stabilne, a we Francji i w Hiszpanii nawet spadły (Michalek 2006). Jak widać, CAP zapewniła utrzymanie poziomu życia ludności nią objętej, udaną restrukturyzację, bezpieczeństwo żywnościowe i względną obfitość produktów.

Podobnych efektów można oczekiwać po wspólnej polityce przemysłowej. Aby jednak zaistniały, należy dobrze zdefiniować przedmiot jej oddziaływania.

Strategicznymi obszarami wspólnej polityki przemysłowej powinny być:

- doprowadzenie do powstania narodowych i ponadnarodowych kompleksów przemysłowo-badawczych nastawionych na nasyca-
nie branż przemysłowych „wysokimi technologiami” poprzez dwa
rodzaje działań:
 - nacisk na ujednolicenie polityki podatkowej rządów, która powinna
zawierać znaczące możliwości rekompensowania wydatków na
B + R i działalność innowacyjną,
 - nacisk na rządy zmierzający do ustalenia minimalnej kwoty wydat-
ków budżetowych na B + R;
- wspieranie sieci współpracy odbiorców i dostawców;
- egzekwowanie praw własności intelektualnej;
- udział w kształtowaniu europejskiej polityki energetycznej;
- wspieranie inicjatyw i organizacji konsumenckich.

Wspólna polityka przemysłowa powinna unikać działań admini-
stracyjno-nakazowych i opierać się na wnioskach z dotychczasowych
doświadczeń. Wynika z nich, że najważniejszym czynnikiem czyniącym
offshoring nieatrakcyjnym i jednocześnie zapewniającym akceptowalną
jakość i cenę są wcześniejsze inwestycje w B + R. Przedmiotem poli-
tyki przemysłowej byłyby zarówno branże mało podatne na innowacje
i wyraźnie schyłkowe, jak i takie, które mają potencjał innowacyjny.

Jednym z podstawowych, ale nie jedynym, kryterium wyboru schył-
kowych i potencjalnie innowacyjnych branż i produktów powinna być
porównawcza analiza kosztów w Europie i „fabrykach świata”. Jeżeli
koszty wytwarzania danego wyrobu w Europie są drastycznie wyż-
sze niż w „fabrykach świata”, może to stanowić przesłankę do uzna-
nia wyrobu za schyłkowy. Kolejnym kryterium powinny być badania
i opinie ekspertów. Określenie pola i zakresu oddziaływania wspólnej

polityki przemysłowej powinno zostać poprzedzone badaniami, ekspertyzami, a zwłaszcza debatami z udziałem rządów, komisji europejskiej, stowarzyszeń przedsiębiorców, związków zawodowych i innych interesariuszy. Kluczowe znaczenie powinna mieć ofensywna polityka przemysłowa bazująca na zróżnicowanych kryteriach wyboru wspieranych branż. Jednym z nich jest wyselekcjonowanie i wspieranie branż o relatywnie największej wartości dodanej. Innym może być wybór tych, których wyroby mają bardzo duży wpływ na rozwój innych branż i sektorów gospodarki, takich jak technologie informacyjno-komunikacyjne. Można także wybrać branże będące *in statu nascendi*, ale o dużych perspektywach rozwojowych, np. nanotechnologie (zob. Smaga 2007, s. 190). Zdarza się, że badania naukowe prowadzą do przewartościowań. Dlatego podział na branże schyłkowe i rozwojowe powinien być trwale monitorowany przez naukę i firmy doradcze. W celu ułatwienia realizacji tej działalności narodowe polityki w sferze B + R powinny zostać skoordynowane.

Sfera B + R jest tym dla gospodarki opartej na wiedzy, czym był przemysł stalowy dla rewolucji przemysłowej. Tu są tworzone innowacje określające późniejsze stany rozwojowe danej gospodarki. Niezależnie od tego inwestycje w sferę B + R przynoszą wiele pozytywnych efektów mnożnikowych. Znaczenie tej sfery dla gospodarki krajowej jako całości polega na tym, że obsługuje ona następujący proces: **nowe idee, selekcja idei, projekty, próby, patenty, wdrożenia**. Kolejny proces to produkcja i sprzedaż, realizowane w przedsiębiorstwach.

Z analiz zaprezentowanych w rozdziale 3 wynika, że sfera B + R efektywnie wspiera rozwój gospodarczy wtedy, gdy jej rozmiar osiąga względnie dużą masę krytyczną pod względem zasobów ludzkich i finansowych oraz zapewniona jest prawidłowa struktura alokacji zasobów ludzkich. Wpływ obu tych czynników ma charakter interakcyjny, co oznacza, że zwiększając jeden z nich bez stosownej zmiany drugiego, nie uzyskamy oczekiwanego efektu. Z zawartości przeanalizowanych baz danych wynika, że prawidłowa struktura alokacji zasobów ludzkich występuje wtedy, gdy w sektorze przedsiębiorstw zatrudnionych jest około trzech razy więcej pracowników badawczych niż w sektorze nauki.

Przejdźmy teraz do koniecznych zasobów finansowych. Wartością progową są wydatki na finansowanie sfery B + R w wysokości co najmniej 2% PKB:

**co najmniej 2% PKB + (pracownicy badawczy:
 $\frac{1}{3}$ w nauce i $\frac{2}{3}$ w przedsiębiorstwach)**

Można sądzić, że w takiej sytuacji proces: **nowe idee, selekcja idei, projekty, próby, patenty, wdrożenia** będzie przebiegał w sposób optymalny.

Podstawowym zadaniem wspólnej europejskiej polityki przemysłowej powinno być doprowadzenie to tego, żeby we wszystkich państwach UE funkcjonowanie sfery B + R było zgodne z powyższym równaniem.

Na początek należałoby ujednolicić sposób operowania funduszami z CIT. Z informacji cytowanych w rozdziale 3 wynika, że w większości państw UE istnieje możliwość zwrotu części podatku z tytułu współpracy z sektorem nauki. Dla średnich przedsiębiorstw (nie mówiąc o małych) są to znaczące sumy. Na przykład w Wielkiej Brytanii istnieje ulga podatkowa w wysokości 200% wydatków na B + R dla małych firm i 130% dla dużych.

Wspólna polityka przemysłowa powinna podobne praktyki wymusić na innych państwach, zwłaszcza wschodnioeuropejskich. Chodzi o uzgodnienie podobnych ulg podatkowych za innowacyjność i wydatków na sferę B + R. Jak wiadomo we Francji z każdego dolara wydanego na B + R firma odzyskuje ponad 40 centów, a w Polsce do każdego dolara wydanego na B + R firma dokłada 3 centy (*Gazeta Wyborcza* z 8.03.2013). Ewentualne zarzuty o przymus i gwałcenie suwerenności mogą być niwelowane przez odwołanie się do precedensów stosowania przymusu w innych dziedzinach, np. płacenia za emisję CO₂ czy kontyngenty w ramach wspólnej polityki rolnej.

Ideałem byłoby ustalenie minimalnej wielkości finansowania narodowych sfer B + R na przeciętnym dotychczasowym poziomie w UE. To jednak dla niektórych państw wiązałoby się ze skokowym wzrostem tych wydatków i mogłoby oznaczać zbyt duże kłopoty na narodowej scenie politycznej.

Wspólna polityka przemysłowa powinna być poprzedzona zmianami organizacyjnymi w skali międzynarodowej. Należy zintegrować działania podobne do tych, które są prowadzone przez spółkę Polskie Inwestycje. Narodowe agencje rozwoju przemysłu i wspomniane spółki kredytowe powinny utworzyć nową instytucję określającą pola wspólnej

polityki przemysłowej. Instytucja taka powinna mieć uprawnienia inicjatywy legislacyjnej w Parlamencie Europejskim. W skrajnych, uzasadnionych przypadkach mogłaby ustalać kontyngenty produkcyjne i negocjować ceny.

Nowa wspólna polityka przemysłowa nie może być równoznaczna z całkowitym zamknięciem europejskiego rynku na import przemysłowy. Europa nadal będzie potrzebować, choćby ze względów społecznych, tanich wyrobów zaspokajających podstawowe potrzeby bytowe. Nie bez znaczenia jest także argument geopolityczny mówiący o tym, że lepiej, żeby ludzie mieli pracę u siebie, niż przyjeżdżali po nią do Europy. Prawdopodobnie nie ma możliwości, żeby ceny wyrobów objętych europejską polityką przemysłową były konkurencyjne wobec cen analogicznych wyrobów w „fabrykach świata”. Istnieje niebezpieczeństwo, że firmy objęte wspólną polityką zechcą postępować jak quasi-monopole w zakresie polityki kosztów i cen. Można temu przeciwdziałać przez ustalenie polityki sztywnej ceny na dany wyrób i oczekiwanie na konkurencję kosztową między firmami z różnych państw. Obecnie taka sytuacja panuje na globalnych rynkach oligopoli samochodowych czy farmaceutycznych. Nie jest to z punktu widzenia konsumentów sytuacja komfortowa, ale dopuszczalna. Zasada sztywnej ceny byłaby także argumentem w przypadku nieuchronnych sporów wokół lokalizacji produkcji w przedsiębiorstwach państw europejskich. Te fabryki, w których koszty byłyby zbyt duże, automatycznie wypadałyby z gry.

Wspólna polityka przemysłowa wiązałaby ze sobą państwa strefy euro i państwa UE pozostające poza tą strefą. W związku z tym opisana wcześniej nieprzewidywalność rynków finansowych mogłaby powodować utrudnienia w ustalaniu podstaw do negocjacji nad cenami regulowanymi. Niezależnie od tego są także inne powody ku temu, aby UE podjęła wysiłek międzynarodowych usiłowań mających na celu okiełznanie chaosu światowego systemu finansowego. W tym celu można by ożywić grupę G-20 i na początek zająć się ograniczeniem działalności tzw. rajów podatkowych.

Skąd mogą pochodzić zasoby na tworzenie wspólnej polityki przemysłowej? Należy ją powiązać z innymi europejskimi politykami, głównie polityką spójności. Innym źródłem mogą być różnego typu narodowe agencje rozwoju przemysłu oraz budżety państw w tej części, która do tej pory była przeznaczana na nieformalne wspieranie

firm krajowych. Wspólna polityka rolna w zasadzie spełniła cele, do których została powołana i dlatego można przesunąć część środków. Można by oszacować antycypowane koszty państw UE związane ze zwolnieniami grupowymi i zasoby te przeznaczyć na wspólną politykę przemysłową. Trzeba też zauważyć, że problem jest na tyle dużej wagi, iż po uporaniu się z kryzysem warto by rozważyć dodatkową składkę państw UE na ten cel.

WSPÓLNA POLITYKA PRZEMYSŁOWA W KONTEKŚCIE EUROPEJSKIEGO RYNKU PRZEMYSŁOWEGO

Obecnie mamy do czynienia z globalnym quasi-rynkiem wyrobów przemysłowych. Analiza sposobu zaspokajania dość dużej liczby potrzeb ludzkich prowadzi do wniosku, że niezbędne dobra są nabywane w warunkach będących zaprzeczeniem wolnej konkurencji i prawdziwego rynku. Na przykład samochody – kiedyś produkowało ponad 100 firm, obecnie zaś 10–12 światowych producentów powiązanych ze sobą aliansami strategicznymi i więziami kooperacyjnymi. Ubezpieczenia to też kilka firm globalnych, bankowość – nieco więcej, samoloty – dwie duże firmy, technologie informacyjne, gaz, ropa naftowa, paliwa, kosmetyki, biotechnologie, farmaceutyka – nie inaczej. Podobnie jest na rynku teleinformatycznym, gdzie królują Microsoft i Google. Uczestników rynku jest na tyle mało, że ich strategie są wzajemnie przewidywalne. Kapitałowe bariery wejścia są tak duże, że praktycznie nie do pokonania, chyba że jakaś mała firma umiejętnie wykorzysta czas przełomu technologicznego.

Poparcia dla tych tez dostarczają analizy podejmowane na gruncie neoewolucjonizmu ekonomicznego i nastawione na opis zachowań uczestników życia gospodarczego w kategoriach ekosystemu. Na przykład James F. Moore (1996) stwierdza, że współcześnie wolno-konkurencyjny rynek jest zastępowany przez tzw. ekosystem. Jest to ekonomiczna społeczność danej branży czy sektora złożona z firm i jednostek połączonych trwałymi interakcjami. Konkurencję zastępuje współzależność producentów, klientów, dostawców, organizacji handlowych i innych interesariuszy. Rozbieżność interesów tych grup jest zmniejszana przez ciągłe styczności i powiązania (koopetycja, alianse), które cechują się dużą trwałością. W ekosystemie ekonomicznym

kluczową rolę odgrywają największe firmy, które wywierają wpływ na zachowania pozostałych (ibidem). Członkowie ekosystemu ekonomicznego wykazują dążenia do integracji. Prowadzą do tego różne mechanizmy. Może to być dziełem przypadku i częściowo intencjonalnych zachowań, a także świadomej samoorganizacji (zob. Moore 1998).

Celem przedsiębiorstw tworzących oligopol jest oczywiście zaspokojenie jakichś potrzeb klientów, ale nie poprzez cenową czy jakościową rywalizację. Sposób postępowania jest regulowany przez nieformalne przywództwo cenowe, jakościowe i produktowe, czyli przez naśladowanie największego uczestnika oligopolu. Dla lepszej obsługi takich strategii postępowania na gruncie nauk o zarządzaniu wypracowano metody zwane benchmarkingiem (obserwacja, porównanie, naśladowanie) oraz kooperacją (współpraca konkurentów). W efekcie firmy upodabniają się do siebie pod względem technologicznym i struktur zarządzania.

Pozycja firm na rynku oligopolu jest raczej bezpieczna i dlatego dość powszechne są praktyki polegające na tym, że produkowane tu urządzenia funkcjonują poniżej swoich technicznych możliwości. Najczęstszą praktyką jest postarzanie produktów, czyli takie projektowanie, aby przedmiot popsuł się w miarę szybko po upływie okresu gwarancji. Praktykowane jest np. ograniczanie mocy obliczeniowych procesora na etapie produkcji, po to, żeby zmusić klientów do zakupu dodatkowej aplikacji zwiększającej tę moc (zob. *Forum* z 8–21.08.2011). Praktyki takie raczej nie są następstwem rozwoju technologii, a logiczną konsekwencją wniosków wyciąganych przez menedżerów z analizy możliwości, jakie daje uczestnictwo w oligopolu.

Na przykład na początku XX w. światowy rynek żarówek był opanowany przez stosunkowo niewielu wiodących producentów. Już wtedy można było wyprodukować żarówkę o trwałości 110 lat. Jednak w 1924 r. uczestnicy oligopolu spotkali się w Szwajcarii, założyli kartel i podpisali porozumienie, że będą produkować żarówki o trwałości nie dłuższej niż 1000 godzin (*Forum* z 8–21.08.2011, s. 49 i nast.) Kartel, jako struktura formalna, już nie istnieje, ale żarówki nie są bardziej trwałe.

Szczególny przypadek stanowi światowy rynek finansowy, na którym oligopolizacja jest mniej widoczna. Rynek ten już w latach 80. XX w. oderwał się od realnych transakcji handlowych i zaczął obsługiwać sam siebie. Inżynieria finansowa, produkcja „sztucznego pieniądza”

i mikrosekundowe transakcje tworzą warunki umożliwiające spekulacje na rynkach towarowych. W efekcie ceny ropy, pszenicy czy soi, np. w latach 2007–2008, oderwały się od relacji podaży i popytu na te dobra. Wytworzyła się sytuacja sprawiająca wrażenie, że prawa łączące cenę z popytem i podażą przestały działać. Dodać do tego należy „czarne dziury” światowego systemu finansowego w postaci rajów podatkowych, służące elicie finansowej do zarabiania na obywatelach własnego kraju i niepłacenia podatków z tego tytułu oraz płynności finansowej w sektorze przestępczości zorganizowanej.

Okoliczności te tworzą stan rzeczy polegający na prymacie gospodarki globalnej nad polityką. Interesy grup zarządzających oligopolami globalnymi mają o wiele większą moc sprawczą dla kształtowania parametrów gospodarczych na rynkach narodowych niż demokratyczne rządy. Taka sytuacja źle służy demokracji, ponieważ rządy zaciągają zobowiązania wobec obywateli co do dbałości o ich stopę życiową, ale nie mają wpływu na parametry ekonomiczne, od których zależy ich realizacja.

W latach 60 i 70. XX w. fabryki dużych koncernów dawały zatrudnienie Europejczykom, płace realne rosły z roku na rok, zwiększał się popyt krajowy, a budżet państwa zasilaty coraz wyższe wpływy podatkowe. Obecnie jednak prawidłowości te się załamały, ponieważ załamała się gospodarka przemysłowa. W czasach przedkryzysowych firmy globalne narzuciły opinii światowej swój wizerunek jako firm kosmopolitycznych, internacjonalistycznych, odmiennych od XX-wiecznych dużych przedsiębiorstw omotanych narodowymi partykularyzmami. Po załamaniu rynkowym 2008 r. znaczna liczba tych „kosmopolitycznych” firm zwróciła się do własnych rządów po pomoc. Racjonalna analiza pokazuje, że taki stan rzeczy nie może być zmieniony zdroworozsądkowymi metodami. Jeżeli np. firmy są zbyt duże, żeby upaść, to można sugerować, by je podzielić. Współczesna gospodarka wymaga znacznych wydatków na badania i wdrożenia i tylko bardzo duże firmy dysponują na tyle dużą masą zysku, aby je finansować lub wystąpić o kredyt na ten cel. Wdrożenia zwiększają produktywność gospodarki i tam gdzie jest ich więcej, następuje większy wzrost gospodarczy oraz istnieją wyższe płace i inne korzyści z tym związane. Im więcej dużych firm w danym państwie, tym lepiej. Z tych powodów trudno sobie wyobrazić odwrót od oligopolu do wolnej konkurencji.

Czym jest propozycja wspólnej polityki przemysłowej od strony administracyjnej? Propozycja ta jest nakierowana na regulację procesów gospodarczych za pomocą uzgodnionych przez instytucje europejskie pożądaných stanów rzeczy i przełożenia ich na sformalizowane normy, parametry, wskaźniki i zasady postępowania. Jest to oczywiście regulacja biurokratyczna, która niesie ze sobą wady typowe dla takich działań, ale także niezaprzeczalne korzyści. Rozpatrzmy argumenty krytyczne wobec tego typu regulacji. Regulacja niszczy rynek, wypacza mechanizm wolnej konkurencji i szkodzi konsumentom. Powstaje jednak pytanie, gdzie jest ten wolny rynek. Zamieszczone wyżej analizy pokazują, że na globalnych i narodowych rynkach wyrobów przemysłowych, technologii komunikacyjnych czy finansowych wolna konkurencja jest mitem. Oligopole królujące na tych rynkach i właściwe im praktyki to nic innego jak odgórna, ale nieformalna i spontaniczna regulacja rynku prowadząca do unikania mechanizmu wolnej konkurencji oraz stwarzająca korzystne warunki do „zarządzania klientem”¹ w taki sposób, aby nie zmniejszając ceny, zwiększać rentowność sprzedaży. Dodajmy do tego takie regulacje, jak benchmarking cenowy czy przywództwo cenowe – nieformalne, spontaniczne mechanizmy, ale niezwykle skuteczne.

Dla zobrazowania tych zjawisk przyjrzyjmy się rynkowi ropy naftowej. Nawet przed 1973 r. ceny stanowiły na nim funkcję kosztów i siły politycznej sprzedawcy i odbiorcy. Jest to rynek, na którym dość często fundamentalne prawa ekonomii, takie jak to, że cena jest funkcją popytu i podaży, działają odwrotnie niż na rynku podręcznikowym. Zdarza się np., że podaż ropy naftowej wykazuje lekką nadwyżkę nad popytem, a ceny rosną prawie trzykrotnie, jak np. w latach 2007–2008. W tym samym okresie podobnie działo się z soją i pszenicą (zob. Hryniewicz 2009). Czy to oznacza, że nigdzie nie ma „prawdziwego rynku”? Czasami jest, a czasami nie. Pozostałości mechanizmów wolnokonkurencyjnych można obecnie znaleźć na rynkach narodowych obejmujących niektóre wyroby przemysłowe czy spożywcze wytwarzane na lokalny użytek.

Z jednej strony nie można nie zauważyć, że regulacje formalne usztywniają zachowania, nie antycypują wszelkich możliwych zmian

¹ Tytuł rozdziału w jednym z podręczników zarządzania.

i zmniejszają potencjał adaptacyjny, utrwalają istniejący stan rzeczy i są źródłem wielu niechcianych skutków ubocznych. Z drugiej strony nie sposób zignorować bardzo wielu przykładów dowodzących, iż nieformalne spontaniczne regulacje mogą prowadzić do znacznie bardziej negatywnych następstw, że wspomnimy o przestępczości międzynarodowej, kartelach cenowych, nieformalnych strukturach przedsiębiorstw, klikach itp.

Omawiane tu regulacje wchodzące w skład wspólnej polityki przemysłowej dotyczą w zasadzie rynków oligopolistycznych, które zostały już wcześniej uregulowane przez kluczowych wytwórców. Obecnie dobrze byłoby je uregulować nieco inaczej i bardziej zgodnie z interesami względnie dużych grup ludności (dziś bowiem w przemyśle państw UE pracuje 20–30% siły roboczej). Nie należy tego traktować jako apelu o likwidację oligopolu, ponieważ – jak wiadomo – są one potrzebne i użyteczne. Chodzi o to, żeby były użyteczne jeszcze bardziej.

PRZEWIDYWANE KORZYŚCI Z WDROŻENIA WSPÓLNEJ EUROPEJSKIEJ POLITYKI PRZEMYSŁOWEJ

Jakich politycznych i społecznych korzyści można oczekiwać w efekcie implementacji tej polityki? Co taka polityka może dać europejskiej demokracji? Jedną z najważniejszych korzyści byłoby „ucywilizowanie spontanicznej reindustrializacji”. Inicjatywa na rzecz objęcia działaniami ogólnoeuropejskimi dużej liczby ludności (łącznie z rodzinami) musiałaby znaleźć odzwierciedlenie w masowych postawach społecznych. Miliony ludzi poczułyby silniejszy związek między działalnością instytucji europejskich a losem własnym i swoich rodzin. Oczywiście nie oznacza to obietnicy zaistnienia wspólnej tożsamości europejskiej, chociaż być może wspólna polityka przemysłowa jest małym krokiem w tym kierunku.

Prawdopodobnie w najbliższych latach podstawą legitymizacji instytucji ogólnoeuropejskich będzie udział w nich demokratycznych rządów narodowych. Jak na razie stan demokracji europejskiej jest funkcją stanu demokracji narodowych. Nie jest odkryciem stwierdzenie, że legitymizacja rządu demokratycznego to pochodna sądów ludu o tym, co rząd dał lub przed czym obronił. Globalizacja spowodowała

znaczne ograniczenie możliwości rządów oddziaływania na czynniki kształtujące stopę życiową obywateli. Wspólna polityka przemysłowa stanowi propozycję odwrócenia tego niekorzystnego trendu. Polityka ta wzmocniłaby kontrolę demokratycznych rządów nad procesami gospodarczymi dzięki ich uczestnictwu w nowej formie współdziałania europejskiego. Od zwiększenia międzynarodowej współpracy europejskiej do wzmocnienia demokracji narodowej i od demokracji narodowej do wzmacniania tożsamości europejskiej.

Jeżeli chodzi o korzyści społeczne, to na plan pierwszy wysuwa się kontrola nad konieczną restrukturyzacją od przemysłu do nowej gospodarki. Ubytek miejsc pracy w przemyśle będzie mniej więcej przeliczalny i przewidywalny. Jest to z punktu widzenia trwałości instytucji politycznych bardzo ważne, zważywszy na to, co zdarzyło się w Rosji w 1917 czy w Chinach w 1949 r., gdzie rządzące elity polityczne nie były w stanie kontrolować przejścia od cywilizacji rolniczej do przemysłowej.

Wdrożenie wspólnej polityki przemysłowej będzie, w pewnym stopniu, przeciwdziałać niekontrolowanemu wzrostowi nierówności dochodów, który byłby powodowany ubożeniem znacznej liczby ludności tracącej dość dobrze płatne miejsca pracy w przemyśle. Sytuacja taka grozi zachowaniami rebelianckimi i podatnością na antydemokratyczne postawy i idee polityczne. W załogach przemysłowych nawet w zawodach „na razie bezpiecznych” nasila się poczucie zagrożenia, braku szans i obawy o przyszłość. Z tego prawdopodobnie wynika w znacznej mierze pesymizm współczesnych Europejczyków, o którym informują wyniki badań w państwach UE. Nie służy to dobrze europejskiej demokracji.

Spróbujmy teraz podsumować najważniejsze oczekiwania wobec wspólnej polityki przemysłowej. Otóż jej wdrożenie powinno zintegrować duże grupy ludności wokół wspólnych ogólnoeuropejskich działań. Powinno nastąpić uporządkowanie chaosu narodowych działań na rzecz obrony miejsc pracy w przemyśle i okiełznanie egoizmów narodowych. Potencjalne pole konfliktów wewnątrz europejskich stanie się polem współpracy. Kontrolowana restrukturyzacja powinna zmniejszyć chaos zwolnień grupowych i przyhamować lub zatrzymać proces wzrostu zagrożenia ubóstwem. Powinno też osłabnąć poczucie zagrożenia utratą miejsc pracy, a wzrosnąć poczucie bezpieczeństwa ludności związanej z przemysłem. Zmniejszyć się także powinny

zagrożenia wobec instytucji demokratycznych związane z odmową ich legitymizacji przez ludność narażoną na degradację ekonomiczną.

PODSUMOWANIE

Celem przeprowadzonych analiz było uzasadnienie wprowadzenia wspólnej europejskiej polityki przemysłowej. Metoda badań polega na analizie współczesnych tendencji w zakresie offshoringu oraz towarzyszących temu zjawisk politycznych. Produkcja przemysłowa jest przekazywana z Europy do „fabryk świata” (Chiny, Indie, Wietnam itp.). W Europie powstaje gospodarka oparta na wiedzy, ale nie tworzy ona wystarczająco szybko miejsc pracy. Misją wspólnej europejskiej polityki przemysłowej powinno być przywództwo (instytucji europejskich) i kontrola procesu restrukturyzacji polegającej na przejściu UE od gospodarki przemysłowej do gospodarki opartej na wiedzy. Najważniejszym strategicznym obszarem wspólnej polityki przemysłowej powinno być doprowadzenie do powstania narodowych i ponadnarodowych kompleksów przemysłowo-badawczych nastawionych na nasycanie branż przemysłowych wysokimi technologiami. Inne strategiczne obszary działalności to: wspieranie sieci współpracy odbiorców i dostawców, egzekwowanie praw własności intelektualnej, udział w kształtowaniu europejskiej polityki energetycznej, wspieranie inicjatyw i organizacji konsumenckich.

6. CENTRUM–PERYFERIE.

STARA TEORIA W NOWYCH CZASACH

WSTĘP

Celem dalszych analiz jest sprawdzenie, czy i w jakim stopniu teoria centrum–peryferie przystaje do opisu międzynarodowych relacji gospodarczych w trakcie tworzenia się globalnej gospodarki opartej na wiedzy. Dla realizacji tego celu zostanie wyprowadzonych dziewięć hipotez, które będą poddane empirycznej weryfikacji. Kryzys 2008 r. w różnym czasie ogarniał poszczególne państwa, dlatego zakłócił obraz długofalowych tendencji rozwojowych. Z tego względu gdy chce się uchwycić niezakłócony obraz długofalowych tendencji, celowe wydaje się operowanie danymi z lat przedkryzysowych.

TEORIA CENTRUM–PERYFERIE

Teoria centrum–peryferie, zwana także teorią rozwoju zależnego, narodziła się w latach 60. XX w. w środowiskach socjologów i ekonomistów Ameryki Łacińskiej w trakcie rozlicznych prób wyjaśnienia względnego niedorozwoju tego kontynentu.

Za klasyka i zarazem twórcę teorii rozwoju zależnego (centrum–peryferie) uchodzi Raul Prebisch. Rozwój zależny polega na tym, że kształt i sposób funkcjonowania gospodarki państw peryferii są podporządkowane zaspokajaniu potrzeb państw centrum. Zdaniem Prebischa niedorozwój Ameryki Południowej ma charakter strukturalny, tzn. taki, który jest utrwalony przez międzynarodowe relacje ekonomiczne. Uczestnictwo krajów Ameryki Południowej w tych relacjach polega m.in. na wiodącej roli sektora eksportowego i na tym, że

eksportują one surowce i produkty nisko przetworzone. Sektor eksportowy krajów południowoamerykańskich jest podporządkowany decyzjom podejmowanym w uprzemysłowionych krajach Europy Zachodniej i USA, określonych mianem centrum. Peryferie zaś to państwa Ameryki Łacińskiej i inne nazywane wówczas (tj. w latach 60.) krajami Trzeciego Świata. Centrum dąży, z powodzeniem, do utrwalenia takiej struktury cen, która faworyzuje państwa przemysłowe. Jeżeli kraje peryferii nasycają swój sektor eksportowy nowymi technologiami, to zyski ze zwiększonej wydajności pracy są przechwytywane przez związki zawodowe i inne sektory w centrum. Sektor eksportowy peryferii nie jest „motorem” rozwoju gospodarczego, tak jak to ma miejsce w krajach centrum (zob. Prebisch 1959). Zawłaszczanie bogactwa przez centrum nie jest wyłącznie domeną kapitalistów handlujących z państwami peryferyjnymi. Korzystają na tym również pracownicy, dzięki czemu spada poziom niezadowolenia i kontestacji kapitalizmu w państwach centrum. W ten sposób peryferie finansują bezpieczeństwo socjalne i przyczyniają się do stabilności politycznej w państwach centrum.

Międzynarodowe stosunki wymiany cechuje biegunowość polegająca na tym, że jedna strona trwale dominuje i jest uprzywilejowana, druga zaś jest zdominowana i pokrzywdzona (Evers, Vogan 1987, s. 339). Po II wojnie światowej, a zwłaszcza po dokończeniu procesu dekolonizacji w latach 60. XX w. konflikty między mocarstwami zostały zastąpione ideą jednego centrum. Centrum decyduje za wszystkie państwa, włączając je w jednolitą strukturę i poddając działaniu wspólnego prawa – dążenia do zysku i akumulacji. Panowanie centrum utrwała się i rozszerza m.in. dzięki instytucjom międzynarodowym (ONZ, Bank Światowy, UE, WTO itp.) a także prawu międzynarodowemu (zob. Hardt, Negri 2005, s. 23–30). Mimo dekolonizacji znaczna część nowego bogactwa w państwach centrum pochodzi z byłych kolonii (zob. Amir 1974).

Niedorozwój gospodarczy Ameryki Łacińskiej jest następstwem historycznego procesu rozwoju kapitalizmu w krajach kolonialnych i metropolii. Proces ten wytworzył swoistą stratyfikację, polegającą na tym, że kolonialna stolica (i jej sektor eksportowy) jest podporządkowana metropolii, ale sama z kolei jest narodową metropolią dla otaczającego ją terytorium. Całość tworzy łańcuch dominacji od metropolitalnego centrum w Europie czy USA aż po najdalsze zakątki Ameryki Łacińskiej

(zob. Frank 1987, s. 88–91). Handel międzynarodowy nie jest narzędziem podnoszenia standardu życia, ale formą eksploatacji uprawianą przez państwa przemysłowe i ich multinarodowe korporacje wobec narodów peryferii. Dlatego państwa Ameryki Południowej powinny odgrodzić się od rynku światowego poprzez taryfy i bariery celne oraz zmierzać do zastąpienia sektora eksportowego działalnością na rzecz rozwoju własnego przemysłu (zob. Yergin, Stanisław 2002, s. 232–244).

W myśl tych koncepcji niedorozwój peryferii jest funkcją zachowań krajów centrum. W ramach istniejącego systemu stosunków gospodarczych kraje peryferii zawsze będą biedne, chyba że albo się odseparują, albo wyjdą poza ten system.

Istnieje jednak inna wersja teorii centrum–peryferie. Jednym z jej twórców jest Fernando Cardoso – socjolog i prezydent Brazylii w latach 1995–2002. Cardoso podziela podstawowe założenia teorii zależności, nie zaleca jednak odgródzenia się od gospodarki światowej, ale uruchomienie wewnętrznych czynników rozwojowych na rzecz tworzenia nowych szans rozwoju gospodarczego. W tym celu należy rozpoznać relacje między grupami interesu w państwie peryferyjnym. Grupy te tworzą się na bazie sektorów gospodarczych i swymi zachowaniami łączą sferę ekonomiczną i polityczną. Polityczną w tym sensie, że dążą do tego, aby dobro sektora gospodarczego stało się wytyczną polityki państwowej (zob. Cardoso, Faletto 2008, s. 36–38). Ideałem jest kontrolowany przez państwo rozwój przemysłowy oparty na grupach o interesach zgodnych z wymogami rozwoju, ale otwarty na rynek światowy (ibidem, s. 140 i nast.).

Teoria rozwoju zależnego zdobyła, zwłaszcza w latach 70. XX w., dużą popularność w światowych naukach społecznych i publicystyce. Nadal jednak terminologia i argumentacja odwoływały się do latynoskich doświadczeń kolonialnych i neokolonialnych. Przez pojęcie centrum rozumiano kraje o najwyższym poziomie rozwoju przemysłu, a ideałem rozwojowym było uprzemysłowienie. W latach 80. jednak państwa centrum zaczęły wchodzić w epokę postindustrialną. Z tego względu zwolennikom teorii zależności coraz trudniej było odeprzeć zarzuty, że ich diagnozy są nietrafne i że szukają źródeł sukcesu narodowego tam, gdzie ich już nie ma i nie będzie.

Dalszy rozwój teorii centrum–peryferie przebiegał jak dotychczas dwiema drogami. I tak, zarzucono dociekania nad rozwojem zależnym

i jego analizą w kategoriach wyzysku, przymusu i eksploatacji. Teoria centrum–peryferie nabierała coraz bardziej uniwersalnego charakteru i zaczęła być traktowana jako prawo ogólne regulujące i objaśniające relacje ekonomiczne i polityczne wszelkich znanych cywilizacji (całości złożonych z co najmniej kilku organizmów państwowych), także przednowoczesnych. Roman Szul (2010, s. 41) stwierdza np.: „Historię świata, a w nim historię stosunków politycznych, można opisać jako historię powstawania, rozkwitu, ekspansji i upadku cywilizacji, a w ramach cywilizacji – kształtowania się centrum lub centrów, ich rozwoju i upadku, ich przemieszczania się, rywalizacji i współpracy pomiędzy nimi. Każdą z cywilizacji można uznać za system centrum–peryferie”.

Druga droga rozwoju teorii centrum–peryferie polegała na kontynuowaniu poszukiwań odpowiedzi na pytanie, **w jaki sposób państwa centrum wykorzystują dominację polityczną i ekonomiczną do eksploatacji i utrzymywania peryferii w stanie niedorozwoju**. W trakcie dalszych rozważań dokonana zostanie krótka prezentacja tego podejścia oraz empiryczna weryfikacja jego głównych tez.

Unowocześnienie i zarazem uniwersalizacja drugiej drogi rozwojowej teorii centrum–peryferie dokonały się za sprawą Immanuela Wallersteina, który rozszerzył teorię rozwoju zależnego na światowy system gospodarczo-polityczny. Jego zdaniem nowoczesny system światowy składa się z kapitalistycznej gospodarki światowej oraz suwerennych państw. Jest on zdominowany przez relacje centrum (rdzeń – *core*) – peryferie i rządzony przez dążenie do nieustannej akumulacji kapitału (zob. Wallerstein 2004, s. 62–63). System kapitalistyczny został zapoczątkowany w XVI w. i osiągnął wymiar globalny w połowie XIX w., kiedy to została weń włączona Azja Wschodnia. Wallerstein podziela przekonanie Marksa o upadku kapitalizmu, jednak nie w następstwie walki klas, ale procesów geopolitycznych. Stanie się tak wtedy, gdy peryferie zostaną włączone do gospodarki światowej, wzrosną koszty siły roboczej i zasobów surowcowych, co doprowadzi do załamania gospodarki i prosocjalistycznych zmian politycznych w skali świata (zob. Wallerstein 2007b).

W ramach kapitalistycznego podziału pracy można wyróżnić **centralne i peryferyjne procesy produkcyjne**. Peryferyjne procesy produkcyjne tworzą produkty peryferyjne, a procesy centralne są źródłem produktów wiodących. **Produkty wiodące** cechuje zarówno nowość,

jak i znaczący udział w światowym rynku towarów (w XVIII w. procesem centralnym była produkcja tekstylna, a w 2000 r. – np. produkcja oprogramowania, farmaceutyków czy inżynieria genetyczna). Oprócz państw centrum i peryferii Wallerstein wyróżnia państwa półperyferyjne „o stosunkowo równym połączeniu procesów produkcyjnych obu typów” (tzn. centralnego i peryferyjnego), takie jak Korea Południowa czy Brazylia (ibidem, s. 47–49).

Wytwarzanie produktów wiodących jest skoncentrowane w państwach centrum, które za pomocą działań administracyjnych (np. ochrona patentowa, subwencje, zwolnienia podatkowe) sprawiają, że firmy je produkujące uzyskują status quasi-monopoli wobec importerów w państwach peryferii i półperyferii. Dzięki temu producenci produktów wiodących mają możliwość dyktowania korzystnych dla siebie cen niewspółmiernych do kosztów produkcji. W ten sposób zagarniają część zysków, które mogliby uzyskać importerzy w państwach peryferyjnych. Peryferyjne procesy produkcyjne mają konkurencyjny charakter i cechuje je rywalizacja producentów wyrobów niewiodących. Słowem: centrum – monopol, peryferie – konkurencja. Konkurencja wytwórców peryferyjnych powoduje, że zyski producentów dążą do zrównania się z kosztami lub przynajmniej nie rosną (ibidem, s. 44–47).

Cykl życia produktu wiodącego trwa około 30 lat i stopniowo **branże niegdyś wiodące stają się peryferyjnymi, spada ich produktywność i są przenoszone do państw półperyferyjnych lub peryferyjnych** (ibidem, s. 48), jak tekstylia i produkcja stali. Przenoszenie produkcji nie oznacza jednak, że zmniejsza się dystans między bogatymi i biednymi. **Rozwój jednych krajów zawsze oznaczał relatywne osłabienie innych.** W efekcie ekonomiczne i społeczne rozwarstwienie stale rośnie (zob. Wallerstein 2004, s. 72). W latach 1967–1973 została zapoczątkowana nowa faza rozwoju światowego systemu kapitalistycznego. Polega ona na tym, że wielcy kapitaliści (w państwach centrum) przenoszą kapitały z produkcji do sfery finansowej. Latynosczy klasycy teorii zależności zwracali uwagę na to, że międzynarodowe stosunki gospodarcze i oparty na nich światowy system finansowy służyły temu, by państwa centrum finansowały u siebie rozwój przemysłu kosztem państw peryferyjnych. Natomiast zdaniem Wallersteina państwa centralne nie są już centrami produkcji, ale akumulacji finansowej. Spekulacje finansowe mają większe znaczenie dla tworzenia

zysków niż produkcja. Światowy system finansowy także służy eksploatacji peryferii, ale nie tworzy nowych form gospodarczych. Globalny system finansowy ulega przemianom, których istotę stanowi to, że do lat 80. XX w. spekulacje finansowe polegały na kreacji kredytów dla krajów peryferyjnych, a później na zadłużaniu się rządu USA (ibidem, s. 64 i 80–81). Natrafiamy tu na słaby punkt teorii centrum–peryferie. Zauważmy bowiem, że gdy rząd USA kreuje kredyt, jest to wskaźnikiem eksploatacji kredytobiorcy przez USA, natomiast jeżeli USA bierze kredyt, jest to wskaźnikiem eksploatacji kredytodawcy przez USA. Problem ten zostanie szerzej omówiony w dalszych fragmentach opracowania.

Podobnie jak latynoscy przedstawiciele teorii zależności, Wallerstein kładzie silny nacisk na moc polityczną utrwalającą i zarazem kształtującą światowe stosunki gospodarcze stosownie do własnych interesów. Od 1945 r. zarysowała się hegemonia USA, ale zdaniem Wallersteina (2004, s. 84) **„jej fundament, przewaga produktywności, musi nieuchronnie zostać podkopany”**. Od lat 1967–1973 względne osłabienie gospodarcze USA postępuje szybko na korzyść Europy Zachodniej i Japonii. Opisane wyżej kluczowe twierdzenia teorii centrum–peryferie, w wydaniu Wallersteina, zostaną przekształcone w hipotezy, które w dalszej części rozważań, poddamy weryfikacji. Teoria centrum–peryferie powstała do opisu świata cywilizacji przemysłowej i podziału na państwa wytwarzające dobra przemysłowe i państwa dostarczające surowców do produkcji tych dóbr. Obecnie tworzy się globalna gospodarka oparta na wiedzy. Weryfikacja hipotez pozwoli ocenić, czy i w jakim stopniu powyższa teoria dopasowuje się do „nowych czasów”.

HIPOTEZY

1. Z czasem zyskowność produktów wiodących maleje i ich produkcja jest przekazywana do peryferii.
2. Przynosi to korzyści, nie tylko inwestorom, lecz także społeczeństwom państw centrum; przeciwdziała obniżaniu stopy życiowej grup dotkniętych bezrobociem lub zmniejszeniem płac realnych i pośrednio sprzyja stabilności politycznej państw centrum.
3. Kapitalizm w centrum ma charakter finansowy oparty na spekulacji.
4. Światowy rynek finansowy służy eksploatacji peryferii.
5. Spekulacje finansowe w centrum przyczyniają się do

destabilizacji politycznej peryferii. 6. Kapitalizm finansowy nie finansuje sfery realnej oraz przyczynia się do stagnacji gospodarczej w centrum. 7. Przewaga produktywności dotychczasowego hegemonu gospodarczego centrum – USA – sukcesywnie się zmniejsza na rzecz Europy Zachodniej i Japonii. 8. Im większy poziom uczestnictwa państwa peryferyjnego w międzynarodowym systemie gospodarczym, tym większe ponosi ono straty i 9. tym większe są bezpośrednie korzyści państw centrum.

DEINDUSTRIALIZACJA I „FABRYKI ŚWIATA”.

PROCESY I WYROBY CENTRALNE ORAZ PERYFERYJNE

W trakcie dalszych rozważań zostanie poddana weryfikacji hipoteza 1.: **„Z czasem zyskowność produktów wiodących maleje i ich produkcja jest przekazywana do peryferii”**. Przemysł przetwórczy przestaje być centralnym procesem produkcyjnym. Rozpoczyna się spadek udziału przemysłu w tworzeniu dochodu narodowego i strukturze zatrudnienia. Jak wynika z danych zgromadzonych rozdziale 5, w latach 1975–1991 relatywnie największe spadki udziału przemysłu w tworzeniu dochodu narodowego odnotowano we Francji (z 36,1 do 21,2%), w Wielkiej Brytanii (z 26,5 do 21,4%), we Włoszech (z 27,7 do 22,0%) i w USA (z 21,9 do 17,4%; Klamut 1996, s. 169). W 1970 r. w krajach G-7 (USA, Kanada, Japonia, Francja, Wielka Brytania, Niemcy, Włochy) pracownicy przemysłu stanowili 38,2% ogółu zatrudnionych, natomiast w 2007 r. już tylko 23,7%. Największe spadki odnotowano w USA (z 34,4 do 19,8%), we Francji (z 39,2 do 22,6%) i w Wielkiej Brytanii (z 44,8 do 22,2%).

Towarzyszyły temu zmiany strukturalne polegające na kurczeniu się tradycyjnych branż przemysłowych i gwałtownej ekspansji wyrobów z zakresu elektroniki komputerowej. Przyjrzyjmy się przebiegowi tych przemian na przykładzie USA (tab. 6.1).

Wyraźnie widoczny jest schyłkowy charakter tradycyjnych branż, zwłaszcza na tle wzrostu produkcji komputerów i podobnych wyrobów elektronicznych – produkuje się ich 169 razy więcej niż w 1972 r. Metalurgia szczyt możliwości wzrostu osiągnęła już w 1974 r., a dno – w 1982 r. Proste i pracochłonne dziedziny produkcji metali zostały w ramach offshoringu przekazane do krajów o niższych kosztach

produkcji, natomiast w USA pozostała najbardziej wyrafinowana część produkcji metali o relatywnie dużej produktywności (wartość wyrobu przeliczona na koszty, pracowników albo jednostkę czasu pracy) i ta podlega pewnemu wzrostowi. Równie dawno temu, bo w 1978 r., szczyt możliwości wzrostu osiągnął przemysł odzieżowy i 19 lat później przemysł tekstylny.

Tabela 6.1. Indeks produkcji wybranych produktów i gałęzi przemysłu w USA w latach 1972–2006; rok 2002 = 100

Wyszczególnienie	1972	Największa wartość indeksu i rok jej osiągnięcia	2006: wszystkie gałęzie przemysłu = 111,1
Tekstylia	86,4	Rok 1997 = 116,1	92,7
Odzież	191,4	Rok 1978 = 201,1	80,7
Produkcja metali	121,8	Rok 1974 = 145,3 Rok 1982 = 81,5	112,0
Przetwórstwo metali (<i>fabricated metal products</i>)	69,6	Rok 2000 = 111,2	108,9
Komputery i podobne wyroby elektroniczne	1,1		169,1

Źródło: na podstawie US Census, Business Enterprise 2008, Table 764.

Zjawiskom deindustrializacji w jednych regionach świata towarzyszy zjawisko przejmowania peryferyjnych procesów produkcyjnych przez państwa dotychczas słabiej uprzemysłowione.

Największe osiągnięcia w zakresie industrializacji i produkcji peryferyjnych wyrobów przemysłowych stały się udziałem Chin. Dane na ten temat zaprezentowano w rozdziale 5. Streścmy je pokrótce. Chiny zajmują pierwsze miejsce w produkcji stali, drugie zaś przypada Japonii z cztery razy mniejszą produkcją. Prymat Chin jest niepodważalny w produkcji odzieży, podobnie jak w produkcji butów. Innym znaczącym, w skali globalnej producentem peryferyjnych wyrobów przemysłowych stały się Indie. Warto zauważyć, że produkcja wyrobów przemysłowych w obu tych państwach wykazywała prawie taką samą dynamikę wzrostu jak produkcja branż nowej gospodarki w USA i Europie Zachodniej.

Opisane wyżej zjawiska przejmowania peryferyjnych procesów produkcyjnych oprócz Chin i Indii dotyczą także innych państw, głównie azjatyckich, takich jak Indonezja, Malezja, Wietnam itd. W ten sposób

tworzą się „fabryki świata”, czyli kraje specjalizujące się w wytwarzaniu wyrobów peryferyjnych. Produkcja w „fabrykach świata” może być realizowana w rodzimych firmach oraz w filiach przedsiębiorstw z państw centrum. W tym drugim przypadku może być narzędziem bardzo dużej poprawy produktywności firm macierzystych. Na przykład w latach 90. XX w. szwedzkie firmy produkcyjne podniosły wydajność w Szwecji o 16%, a w swoich filiach zagranicznych o 180% (Thurow 1999, s. 61).

W efekcie przeprowadzonych analiz należy uznać hipotezę 1. za potwierdzoną.

GEOPOLITYCZNE NASTĘPSTWA PROCESÓW DEINDUSTRIALIZACJI I REINDUSTRIALIZACJI

W tym fragmencie rozważań zajmiemy się kolejnymi tezami teorii centrum–peryferie. Hipoteza 2. głosiła, że **przekazywanie produkcji wyrobów schyłkowych do państw peryferii przynosi korzyści nie tylko inwestorom, lecz także społeczeństwom państw centrum; przeciwdziała obniżeniu stopy życiowej grup dotkniętych bezrobociem lub zmniejszeniem płac realnych i pośrednio sprzyja stabilności politycznej państw centrum.**

W myśl teorii centrum–peryferie przenoszeniu kapitałów z produkcji do sektora finansowego towarzyszy „eksport miejsc pracy” poza centrum świata. W latach 80. i 90. XX w. w USA i w mniejszym stopniu w Europie Zachodniej likwidowane były stanowiska pracy relatywnie wysoko opłacane – w przemyśle. Nowe miejsca pracy powstają głównie w usługach, ale dość często wymagają one mniejszych kwalifikacji i są o wiele gorzej opłacane. Znaczna część nowych miejsc pracy to niepełne godzinowe, półetatowe lub sezonowe zatrudnienie. W największym stopniu dotyczy to zawodów robotniczych, fizyczno-umysłowych oraz pracowników biurowych. W USA redukcjom zatrudnienia towarzyszy spadek płac realnych, z wyjątkiem tych uzyskiwanych przez jedną piątą najlepiej zarabiających. W efekcie maleje liczebność klasy średniej (osób uzyskujących średnie dochody) i wzrasta rozpiętość dochodów między najbogatszymi i całą resztą społeczeństwa (zob. Thurow 1999, s. 39 i nast.; Luttwak 2000, s. 102 i nast.). W latach 1980–1997 płaca godzinowa (w cenach z 1982 r.) w sektorze prywatnym poza rolnictwem spadła z 7,78 do 7,66 USD (Thurow 1999, s. 118).

W państwach centrum powinno to skutkować niepokojami społecznymi i destabilizacją polityczną. Tak się jednak nie stało i systemy demokratyczne państw centrum cechowała w ostatnich 20–30 latach względna stabilność polityczna. Jak można wyjaśnić ten fenomen? Jak wynika z badań nad globalizacją i biedą w państwach centrum, deindustrializacja i bezrobocie były dość skutecznie równoważone polityką społeczną przeciwdziałającą powiększaniu się liczby ludności żyjącej poniżej granicy biedy (zob. Bradley et al. 2003). Drugim, być może nawet ważniejszym, czynnikiem stabilności politycznej wydaje się zjawisko relatywnego kształtowania się cen artykułów zaspokajających podstawowe potrzeby gospodarstw domowych. Na tle około dwukrotnego wzrostu cen ogółu dóbr i usług ceny produktów zaspokajających podstawowe potrzeby życiowe zmieniły się nieznacznie, a niektóre nawet spadły. Stało się tak dzięki temu, że znakomita większość tych dóbr jest produkowana w „fabrykach świata”. Nie ulega bowiem wątpliwości, że gdyby dobra te były wytwarzane w państwach centrum, niemożliwe byłoby utrzymanie tak niskich cen, ze względu na koszty pracy. Na przykład w USA w latach 1992–2006 koszty pracy w sektorze pozarolniczym wzrosły o 24,6%. W przemyśle przetwórczym co prawda zmalały, ale tylko o 1,5% (US Census, Business Enterprise 2008, Table 770; tab. 6.2).

W innym dużym państwie centrum, w Niemczech, w latach 1991–2007 wskaźnik inflacji był nieco niższy, ale tendencje w zakresie kształtowania się cen mebli, ubiorów i butów – takie same jak w USA i Wielkiej Brytanii (Consumer Price Index for Germany 2008). Urządzenie mieszkania, odzież, wychowanie dzieci, rozrywki domowe nie zdrożały, a wręcz relatywnie, na tle innych dóbr, staniały.

Jak widać na podstawie cen odzieży, największe korzyści z transferu produkcji do „fabryk świata” odniosły kobiety. Można sądzić, że znaczna część klasy robotniczej i średniej nie przejawia aspiracji do korzystania z wyrafinowanych usług czy ubierania się w luksusowych butikach. W odniesieniu do tych grup ewentualne obniżenie płac realnych wcale nie musiało skutkować wyraźnie niższym poziomem zaspokojenia podstawowych potrzeb gospodarstwa domowego (z wyjątkiem żywności). Można zatem sądzić, że poziom odczuwanych dolegliwości związanych z utratą pracy czy obniżeniem realnych dochodów gospodarstwa domowego był znacznie niższy, niżby to wynikało

z pobieżnego oglądu statystyk gospodarczych. Konkludując, należy stwierdzić, że **przekazywanie produkcji wyrobów schyłkowych do „fabryk świata” przeciwdziała obniżaniu się stopy życiowej i pośrednio sprzyja stabilności politycznej w państwach centrum.**

Tabela 6.2. Wskaźnik cen wybranych trwałych dóbr konsumpcyjnych w miastach USA w sierpniu 2008 r. i w Wielkiej Brytanii na koniec 2007 r.

USA; sierpień 2008 r.		Wielka Brytania; koniec 2007 r. [c]
Przeciętne ceny ogółu dóbr w latach 1982–1984 = 100, ceny w sierpniu 2008 r. = 218, 88 [a]		Indeks cen detalicznych ogółu dóbr w Wielkiej Brytanii, 1987 r. = 100; 2007 r. = 206,6
Hardware ICT + usługi	10,0 [a]	
Komputery osobiste z wyposażeniem	92,9 [a]	Domowe urządzenia elektryczne – 73,2
Mebel i wyposażenie sypialni	124,8 [b]	
Mebel pokojowe, kuchenne i stołowe	90,7 [b]	150,5
Naczynia kuchenne	72,5 [b]	
Zegary i artykuły dekoracyjne	69,7 [b]	
Odzież męska i chłopięca	110,2 [b]	95,8
Odzież damska i dziewczęca	104,2 [b]	67,0
Buty	121,9 [b]	110,0
Zabawki	66,4 [b]	Odzież dziecięca – 88,8
Sprzęt audio-wideo	102,6 [b]	
Audio wyposażenie	51,1 [b]	
Inny sprzęt wideo	19,9 [b]	

Źródło: Consumer Price Index 2008, Table 2 [a]; Consumer Price Index 2008, Table 3 [b]; Focus on Consumer Price Indices 2008, Table 4.10 [c].

ŚWIATOWY SYSTEM FINANSOWY

Zweryfikujemy teraz tezę 3. mówiącą o tym, że **kapitalizm w centrum ma charakter finansowy, oparty na spekulacji**. Kształt i sposób funkcjonowania światowego systemu finansowego są następstwem zastosowania technologii informacyjno-komunikacyjnych do obsługi transakcji finansowych, powstania bankowości inwestycyjnej i nowoczesnej inżynierii finansowej.

Do celów dalszych analiz wykorzystane zostaną informacje zawarte w rozdziale 3 poświęconym gospodarce opartej na wiedzy i jej dynamicznemu rozwojowi w epoce przedkryzysowej.

Technologie informacyjno-komunikacyjne pojawiły się już w latach 70. XX w., natomiast ich dynamiczny rozwój rozpoczął się w końcu lat 80., kiedy gwałtownie staniały procesory i usługi telekomunikacyjne. Równolegle do tych procesów rozpoczęła się ekspansja bankowości inwestycyjnej uosabiana przez banki inwestycyjne i fundusze inwestycyjne. W dalszej części analiz terminy te będą używane zamiennie. Banki i fundusze inwestycyjne istniały od dawna, jednak w latach 80. i 90. dokonały się jakościowe zmiany ich otoczenia związane z adaptacją innowacji wypracowanych w sektorze ICT do obsługi sektora finansowego.

Szczegółowe dane obrazujące rozwój globalnego sektora finansowego zawarte są w rozdziale 3. Poniżej zaprezentowane zostaną wnioski wynikające z ich analizy.

Internet stworzył możliwość nieprzerwanych globalnych operacji giełdowych. Nastąpił bezprzykładny wzrost liczby banków inwestycyjnych jak również tradycyjne banki kredytowe oraz wszelkie inne instytucje finansowe zaczęły tworzyć własne fundusze inwestycyjne.

Nastał czas innowacji w zarządzaniu ryzykiem i coraz bardziej wyrafinowanej inżynierii finansowej. W międzyczasie rozwój metodologii zarządzania ryzykiem skutkował kolejnymi innowacjami w postaci instrumentów pochodnych – derywatów. Najogólniej rzecz biorąc, polega to na tworzeniu, poprzedzonym skomplikowanymi obliczeniami, nowych papierów wartościowych na bazie już posiadanych. Te nowe papiery mogą być wymienione na pieniądze, ale ponieważ tylko pierwszy jest następstwem posiadania realnego pieniądza, to drugi i każdy kolejny jest już nie. Globalny rynek derywatów rozwijał się równolegle do rozwoju technologii internetowych. Zanim w momencie rozpadu w 2008 r. przybrał isticie gargantuiczne rozmiary, już wcześniej wzbudzał niepokój analityków. Na początku lat 90. XX w. Hans-Peter Martin i Harald Schuman (1999, s. 66) oszacowali, że tylko 2–3% światowych transakcji finansowych służyło bezpośrednio potrzebom przemysłu i handlu. W szacunku tym nie uwzględniono wkładu usług w tworzenie realnych pieniędzy, stąd jego dość dramatyczny wydźwięk. Kilkanaście lat później Dariusz Graj (2008) pisał, że w 2007 r., rynek derywatów

36-krotnie przewyższył amerykański PKB i „suma prawdziwych pieniędzy może stanowić 2–3% wartości kontraktów na instrumenty pochodne” (ibidem, s. 31).

I tak, w latach 2004–2007 światowy rynek derywatów wzrósł o 130% i osiągnął wartość około 600 bln USD (Kolany 2008). Według szacunków jednego z dużych banków międzynarodowych wartość światowego rynku derywatów osiągnęła w grudniu 2007 r. wartość 596 bln (szczegółowe dane zawiera tabela 3.1 w rozdziale 3 dotyczącym gospodarki opartej na wiedzy).

Niezależnie od różnych zastrzeżeń, jakie można wysunąć pod adresem precyzji zamieszczonych tu pomiarów i ich trafności diagnostycznej, wynika z nich niepodważalny wniosek. Rozziew między wartością realnych procesów gospodarczych a wartością wytworów inżynierii finansowej stał się na tyle duży, że określenie „kapitalizm finansowy” wydaje się uzasadnione.

Teza 3. mówiąca o tym, że kapitalizm w centrum ma charakter finansowy, oparty na spekulacji, uzyskała wystarczające potwierdzenie empiryczne. Trzeba jednak stwierdzić, że teza ta raczej nie jest uniwersalna. Na koniec tych rozważań odnotujmy brak znaczącego udziału peryferyjnych regionów świata w światowych spekulacjach finansowych.

GEOPOLITYCZNE NASTĘPSTWA FUNKCJONOWANIA RYNKÓW FINANSOWYCH

W trakcie dalszych analiz poddamy weryfikacji tezy 4. i 5. mówiące o tym, że **światowy rynek finansowy służy eksploatacji peryferii oraz spekulacje finansowe w centrum przyczyniają się do ich destabilizacji politycznej.** Opisane wcześniej rozrosty funduszy inwestycyjnych i rynku derywatów spowodowały, że giełdy papierów wartościowych stały się za małe. Około 2002 r. rozpoczął się podbój rynków towarowych przez bankowość inwestycyjną. Na giełdy towarowe, na których dotychczas dominowali producenci i konsumenci surowców, napłynęło dużo nowych kupców niezainteresowanych towarem, ale dynamiką jego cen. Ceny coraz bardziej zaczęły się odrywać od wielkości produkcji i faktycznego zapotrzebowania na nią.

W połowie 2008 r. ceny żywności na rynku światowym były o 83% wyższe niż przed trzema laty (zob. Kruger, Raupp 2008). Soja, której cena na początku 2006 r. wynosiła 200 USD za tonę, na początku 2008 r. kosztowała 462 USD, kukurydza w tym samym czasie zdrożała ze 100 do 200 USD za tonę. Z kolei pszenica ze 100 USD pod koniec 2006 r. zdrożała na początku 2008 r. do 386 USD (Kiedy głodni... 2008). Warto zauważyć, że pszenicy raczej nie przerabia się na biopaliwa – podstawowymi surowcami są tu kukurydza, soja, rzepak i inne rośliny oleiste. Z tego względu wzrost zapotrzebowania na biopaliwa, stymulowany wzrostem cen ropy naftowej, nie wpływa na cenę pszenicy. Szacowano, że w latach 2006–2007 światowe zasoby pszenicy zmniejszyły się o 6 mln ton, do 619 mln ton, czyli o 1%, a jej spożycie konsumpcyjne spadło o 3%, do 108 mln ton (World Grain 2006–2007). Gdyby ceny pszenicy były wyłącznie efektem gry popytu i podaży, te niewielkie spadki mogłyby skutkować najwyżej 10–15-procentowym wzrostem ceny. Cena pszenicy wzrosła jednak z nieco poniżej 200 USD w 2006 r. do 386 USD na początku 2008 r. (Kiedy głodni... 2008). Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że stało się tak dzięki grze funduszy na wzrost cen.

Z informacji rządowych USA wynika, że w styczniu 2007 r. można było kupić na rynku USA baryłkę ropy Brent nawet za 48 USD. Podobnie kształtowały się ceny na rynku światowym (Cena ropy USA 2004–2008). W ostatnim tygodniu lipca 2008 r. przeciętna cena ropy wyniosła w USA 134,44 USD i potem zaczęła spadać (ibidem). Także i w tym przypadku wzrost miał w znacznym stopniu spekulacyjny charakter. Jedną z amerykańskich agencji rządowych zajmuje się m.in. obliczaniem popytu na ropę. Z jej wyliczeń wynika, że między I kwartałem 2007 a I kwartałem 2008 r. w Chinach wzrósł nieznacznie popyt na ropę, ale za to znacznie bardziej zmalał w USA, z 20,79 do 19,88 mln baryłek dziennie. Identycznie mierzony popyt światowy zmienił się w granicach błędu obliczeniowego (World petroleum supply 2004–2008). Mogła jednak spaść podaż, ale tak nie było. Podaż ropy na rynku USA w okresie największego wzrostu cen, od stycznia 2007 do lipca 2008 r., mierzona przez agencję rządu USA, nawet nieco wzrosła z 19,562 do 20,320 mln baryłek (ibidem). Podaż i popyt pozostały zatem niezmiennie, ale cena wzrosła ponad dwa i pół raza, niewątpliwie głównie dzięki spekulacji.

Gorączka spekulacyjna cenami żywności zaowocowała dramatycznym pogorszeniem się warunków życiowych w różnych częściach globu. W ciągu kilku tygodni cena worka pszenicy w Mauretanii wzrosła dwukrotnie. W Wielkiej Brytanii jednak artykuły spożywcze w 2007 r. zdrożały tylko o 6,6%, podobnie jak w innych krajach europejskich (Kiedy głodni... 2008). Te dysproporcje wzrostu cen są, jak można sądzić, konsekwencją wspólnej polityki rolnej UE, która odgradza państwa europejskie od rynku światowego i tego, co się na nim dzieje.

Na początku 2008 r. w siedmiu krajach (na Haiti, w Mauretanii, Egipcie, Mozambiku, Senegal, Burkina Faso, Kamerunie) doszło do zamieszek głodowych, w Kamerunie na początku marca tamtego roku zginęło w nich 100 osób (zob. Kruger, Raupp 2008). Pogorszenie się sytuacji żywnościowej odnotowano w Afganistanie i Pakistanie, gdzie użyto wojska do ochrony konwojów z żywnością. W Afryce Północnej dość powszechnie zaczęto oskarżać rządy o nieudolność w zakresie zaopatrzenia ludności w żywność, z czym szedł w parze wzrost aktywności i popularności fundamentalistów islamskich (ibidem). Można było oczekiwać nasilenia się ich presji na Europę, włącznie z nową falą zamachów terrorystycznych. Oznaki zaostrzenia sytuacji politycznej na tle żywnościowym odnotowano także w Indonezji – największym państwie islamskim, i miastach Ameryki Łacińskiej.

Według opinii przedstawicieli USAID z kwietnia 2008 r., kombinacja wysokich kosztów energii i żywności zmierza do „sztormu żywnościowego” w wielu krajach. W następstwie należy oczekiwać migracji ze wsi do dużych miast i dalszego zwiększenia liczby ludności miejskiej „cierpiącej ekstremalny głód” (Mc Connell 2008).

Jaki jest dowód na to, że fundusze inwestycyjne miały główny udział sprawczy w opisanych wyżej fluktuacjach cenowych? Kryzys finansowy 2008 r. spowodował znaczne osłabienie funduszy inwestycyjnych. Poniosły one straty na giełdach papierów wartościowych, co z kolei spowodowało wycofywanie wkładów przez udziałowców. Wraz ze zmniejszeniem się zasobów zmalał potencjał cenotwórczy funduszy inwestycyjnych na rynkach towarowych. Z tego względu 8 października 2008 r. cena ropy Brent spadła do poziomu sprzed roku i osiągnęła wartość 86,1 USD za baryłkę (Interia.pl 2008), a w listopadzie 2008 r. można było kupić baryłkę ropy za mniej niż 50 USD (Onet.pl. Biznes 2008). Podobnie działo się na innych rynkach towarowych. W drugiej

połowie 2008 r. sytuacja na rynku żywnościowym pod względem podaży była taka sama jak w 2007 r., ale ceny zbóż zaczęły gwałtownie spadać. Na przykład pszenica kosztowała na początku roku 2008 r. 386 USD, ale we wrześniu już tylko 188 USD za tonę (Kiedy głodni... 2008).

Spadek cen surowców nastąpił natychmiast po tym, jak fundusze inwestycyjne zaczęły „chudnąć”, w następstwie zwiastujących kryzys strat poniesionych na giełdach papierów wartościowych. Stanowi to dobitne potwierdzenie tego, że wzrost cen miał w znacznym stopniu charakter spekulacyjny, czyli niemający związku z realnym stosunkiem podaży i zapotrzebowania użytkowników.

Czy oznacza to potwierdzenie tezy, że peryferie świata finansują rozwój USA i Europy? Jest poza dyskusją fakt, że państwa centrum odnoszą korzyści wynikające z odgradzenia się od konkurencji i podtrzymują monopolizację własnego rynku żywnościowego. Ale mimo że operacje funduszy inwestycyjnych powodowały, iż mieszkańcy Afryki płacili za chleb dwa razy więcej, to ani przeciętny konsument, ani przeciętny producent afrykański raczej na pewno nie kupowali w nich udziałów. Może jednak być tak, że afrykańscy konsumenci żywności uczestniczą pośrednio w finansowaniu inwestycji w USA za pośrednictwem banków lokalnych, które ich obsługują, choć jest to raczej niemożliwe z racji braku kapitału. Na przykład w 1997 r. cały system bankowy Etiopii był mniejszy od systemu bankowego jednego z amerykańskich miast liczącego 55 tys. mieszkańców (zob. Stiglitz 2007, s. 43). To, że konsumenci żywności w krajach ubogich musieli więcej zapłacić za żywność, miało mniej więcej taki sam wpływ na stan funduszy inwestycyjnych, jak gdyby płacili tyle samo co wcześniej albo jeszcze mniej, czyli w zasadzie żaden. Opisaną sytuację należy raczej traktować jako przyczynianie się do stagnacji w rolnictwie państw peryferii niż pozyskiwanie kapitału.

Cytowane wcześniej wyliczenia udziału różnych państw w funduszach inwestycyjnych skłaniają do opinii, że gra spekulacyjna o zasoby na finansowanie nowej gospodarki rozegrała się między państwami bogatymi i bardzo bogatymi. Teza mówiąca o tym, że **światowy rynek finansowy służy eksploatacji peryferii, zasługuje na odrzucenie. Natomiast teza głosząca, że światowy rynek finansowy przyczynił się do destabilizacji politycznej peryferii, została potwierdzona.**

ŚWIATOWY SYSTEM FINANSOWY A NOWE PROCESY CENTRALNE I PRODUKTY WIODĄCE

Kolejny fragment rozważań poświęcony będzie weryfikacji tez 6. i 7. Pierwsza gosi, że **kapitalizm finansowy nie finansuje sfery realnej oraz przyczynia się do stagnacji gospodarczej w centrum**, druga – że **hegemonem gospodarczym centrum są USA, ale przewaga ich produktywności, wobec Europy Zachodniej i Japonii, sukcesywnie się zmniejsza**.

Rozpocznijmy od falsyfikacji pierwszej tezy. W tym celu należy wykazać, że światowy system finansowy służył nie tylko spekulacjom, lecz także finansowaniu nowej gospodarki zwanej również gospodarką opartą na wiedzy, czyli **tworzeniu nowych procesów centralnych i produktów wiodących**. Nowatorstwo inżynierii finansowej polegało na tym, że rozkładała ona ryzyko na wiele podmiotów uczestniczących w systemie finansowym. Inna korzystna okoliczność związana z jej rozwojem polegała na kreacji kapitału inwestycyjnego poprzez sumowanie i wymieszanie pieniędzy realnych z derywatami. W efekcie fundusze inwestycyjne zwiększały rozmiary kapitału inwestycyjnego i dostarczały go w znacznie większych ilościach, niż mogłyby to uczynić tradycyjne banki kredytowe (szerzej na temat rozmiarów funduszy inwestycyjnych i dynamiki wzrostu traktuje rozdział 3 poświęcony gospodarce opartej na wiedzy).

Niezwyczajnie ważną rolę w nowej gospodarce grają technologie informacyjne i komunikacyjne (ICT). Prymat w światowym ich rozwoju należy do USA, Japonii i Europy Zachodniej. Wyrazem wiodącej roli USA w sektorze ICT jest ich dominacja w wydatkach na ten cel, patentach oraz produktywności tego sektora – wyraźnie większej niż w pozostałych państwach OECD. Ponadto wśród największych firm tego sektora wiodącą rolę odgrywają firmy z USA (jak wynika z danych zawartych w rozdziale 3).

Inna ważna branża gospodarki opartej na wiedzy to biotechnologia. Informacje zawarte w rozdziale 3 świadczą o tym, że także i tu prymat należy do USA i Europy Zachodniej oraz Japonii.

Kolejna ważna branża nowej gospodarki to nanotechnologie. Z danych cytowanych w rozdziale 3 wynika, że w 2006 r. światowe wydatki rządowe na nanotechnologie wyniosły 6,4 mld USD, a wydatki

przedsiębiorstw – 5,3 mld USD (Top nations in nanotech... 2007), w sumie 11,7 mld USD. Światowymi liderami są USA i Japonia. Ameryka Północna skupiała w 2004 r. 46% światowych wydatków przedsiębiorstw i 35% światowych wydatków rządowych, Azja – odpowiednio 36 i 35%, a Europa – 17 i 28% (Spending on nanotechnology 2004). W 2007 r. nadal widoczny był prymat USA, wyrażający się nie tylko w liczbowej dominacji, lecz także w dynamice wzrostu, w 2007 r. wydano tam bowiem na nanotechnologie 4,5 mld USD z funduszy prywatnych i publicznych łącznie (Pellerin 2007). Dodajmy do tej listy sektor energii odnawialnej – globalne nowe inwestycje w tym sektorze w latach 2004 – 2007 wzrosły prawie siedmiokrotnie, osiągając wartość 279 mld USD. Po kryzysie 2008 r. ich wartość się zmniejszyła.

Te bezprecedensowe, dynamiczne wzrosty sektorów nowej gospodarki wymagały równie dynamicznego wzrostu inwestycji w nieznane procesy i produkty. Jest mało prawdopodobne, aby tak ryzykowne przedsięwzięcia kredytowała tradycyjna bankowość. I tu w sukurs przyszła inżynieria finansowa uprawiana przez bankowość inwestycyjną. Jak pamiętamy z rozdziału 3, w latach 2004–2007 światowy rynek derywatów wzrósł o 130%. Bez tego niemożliwy byłby rozwój funduszy ryzyka (w znacznym stopniu operujących derywatami) i podobnych im funduszy inwestycyjnych. Fundusze te miały kluczowe znaczenie dla inwestycji w nową gospodarkę i jej spektakularny wzrost. **Tezę mówiącą o tym, że system finansowy centrum nie finansuje sfery realnej oraz przyczynia się do stagnacji gospodarczej w centrum, należy odrzucić.** Duża część zawartości światowego systemu finansowego była oparta na derywatach (które w 2008 r. okazały się bez pokrycia), jednak inwestycje w nowe produkty wiodące utrwalające przewagę centrum były prawdziwe.

Przejdźmy teraz do **tezy geopolitycznej o zmniejszającej się przewadze gospodarczej USA wobec Europy Zachodniej i Japonii.** Z przytoczonych danych wynika, że w zakresie wdrażania nowych procesów centralnych przewaga USA jest co najmniej stabilna, a w zakresie niektórych produktów wiodących nieznacznie rośnie. Przyjrzyjmy się zatem produktywności. Od 1970 do 1995 r. roczne przyrosty PKB na godzinę pracy były w USA wyraźnie niższe niż w Japonii i państwach G-7. Od 1995 r. jednak tendencja ta uległa zatrzymaniu. W latach 1995–2007 wartość PKB na godzinę pracy rosła w USA

o 2,1% rocznie, w Japonii o 2%, w G-7 o 1,9 %, natomiast w UE-15 (tzw. Starej Europie) o 1,5% (OECD Stat. Extracts; tab. 5.3).

Tabela 6.3. Produktowność (PKB na godzinę czasu pracy) w wybranych państwach w % produktywności USA (USA = 100%)

Lata		2005	2010	2011	2012
Francja		92,278	93,445	95,07	94,517
Niemcy		89,879	90,094	92,922	92,378
Japonia		65,376	63,409	63,139	63,277
Korea		39,868	43,852	45,741	43,844
Luksemburg		129,278	128,114	131,701	129,64
Norwegia		128,639	126,233	131,773	136,075
Polska		36,667	41,426	43,237	45,836
Wielka Brytania		81,459	73,504	74,469	72,594
USA		100	100	100	100
Strefa euro (15 krajów)		80,321	82,121	83,706	84,043
G-7		87,009	85,953	86,568	86,334
OECD – ogółem		72,029	71,809	72,66	73,11
Nienależące do OECD	Rosja	24,447	34,76	36,845	37,551

Źródło: Productivity OECD 2014.

Przyjmując, że wartość PKB na godzinę pracy w USA w 2007 r. była równa 100, to w Japonii wynosiła 65,5, w G-7 – 87,8 i w strefie euro – 83,7. W kolejnych kryzysowych już latach w Japonii produktywność malała i dopiero w 2010 r. wzrosła o 3,2%. Podobnie było w strefie euro, gdzie dopiero w 2010 r. odnotowano wzrost o 1,8% (OECD 2014). W efekcie w 2012 r. produktywność w Japonii stanowiła 63,3% produktywności USA, a produktywność strefy euro – 84%. Spośród dużych państw europejskich najbardziej zbliżoną do USA produktywność odnotowano we Francji (94,5%) i w Niemczech (92,4% produktywności USA; ibidem). Jak widać, mimo wcześniejszego spadku, od 1995 r. **przewaga USA w produktywności jest stabilna i nadal wyraźna.** Wniosek: weryfikowaną tezę należy odrzucić.

BEZPOŚREDNIE KORZYŚCI I STRATY Z UCZESTNICTWA W MIĘDZYNARODOWYCH STOSUNKACH GOSPODARCZYCH

W dalszej części analiz weryfikacji poddamy tezy 8. i 9.: po pierwsze, **im większy poziom uczestnictwa państwa peryferyjnego w międzynarodowym systemie gospodarczym, tym większe ponosi ono straty** oraz, po drugie, **tylko większe są bezpośrednie korzyści państw centrum**.

Założmy, że dwaj aktorzy pożądamy z podobną siłą jakiegoś dobra. Jego posiadanie jest dla nich korzystne. Jeżeli tak, to większe korzyści odniesie ten z nich, który w jednostce czasu uzyska więcej pożądanego dobra niż drugi. Nie ulega wątpliwości, że wzrost PKB jest dobrem powszechnie pożądanym przez rządy i obywateli. Przyjrzymy się teraz poziomowi uczestnictwa w światowym systemie gospodarczym. Pod uwagę weźmiemy państwa „fabryki świata”, co do których da się jednoznacznie wykazać, że zmieniły swój poziom uczestnictwa w światowym systemie gospodarczym z minimalnego na wyraźnie większy. Na przełomie lat 70. i 80. XX w. do światowego systemu gospodarczego włączyła się Chińska Republika Ludowa, nieco zaś później Wietnam. Indie zaczęły zrywać z protekcjonizmem w latach 80. Dla porównania zamieszczono informacje o państwach, których związek ze światową gospodarką rynkową jest minimalny lub żaden. Za podstawę porównań przyjmujemy lata przed kryzysem 2008 r. obniżającym wzrost gospodarczy państw centrum (tab. 6.4).

Tabela 6.4. Średnioroczne przyrosty PKB w wybranych państwach centrum i „fabrykach świata” w latach 1971–1977 i 1982–2007 oraz 2008–2012 (%)

	1971–1977	1982–2007	2008–2012
Chiny	5,9	10,1	9,2
Wietnam	4,4	6,9	5,8
Indie	3,6	6,1	6,5
USA	3,7	3,1	0,8
Europa Zachodnia	3,2	2,1	0,5
Kuba	5,9	2,0	2,7
Korea Północna	8,6	0,2	0,6

Źródło: obliczenia własne na podstawie United Nations... 2008.

Przed włączeniem się Indii, Chin i Wietnamu do światowych relacji gospodarczych ich tempo wzrostu było mniejsze niż potem. W państwach centrum w tym samym czasie wystąpiła odwrotna tendencja. Trzy państwa peryferyjne, które włączyły się w rynek globalny, odniosły w latach 1982–2007 relatywnie większe korzyści niż państwa centrum. Natomiast państwa peryferyjne, które pozostały poza rynkiem światowym, poniosły straty. Straty państw peryferyjnych nie są warunkiem koniecznym korzyści państw centrum. Możliwe jest współwystępowanie korzyści po obu stronach. Uogólniając, możemy powiedzieć, że włączanie się w rynek globalny jest dla państw peryferyjnych bardziej korzystne niż pozostawanie poza nim.

Wróćmy teraz do wspomnianego wcześniej zadłużenia USA w Chinach, interpretowanego niekiedy jako finansowanie Stany Zjednoczone przez Chiny. Zadłużenie to pochodzi w głównej mierze stąd, że USA więcej kupują (w 2007 r. 232,7 mld USD), niż sprzedają w Chinach (w 2007 r. 69,38 mld USD; Michalak 2008). W listopadzie 2011 r. Chiny były właścicielem 8% całkowitego zadłużenia zagranicznego USA (US Government Info 2012). Dla twórców teorii rozwoju zależnego neokolonialna eksploatacja peryferii przez centrum polegała na tym, że były one rynkiem zbytu dla rozwijającego się przemysłu centrum. Dodatkową dolegliwość państw peryferii stanowił deficyt handlowy. Jeżeli tak, to relacje między USA i Chinami mają neokolonialny charakter na niekorzyść USA. Jest to jednak wniosek absurdalny, mimo że logiczny. Pokazuje on wewnętrzną sprzeczność teorii centrum–peryferie, w tych jej fragmentach, które dotyczą oceny stosunków gospodarczych między centrum i peryferiami. Nie ulega wątpliwości, że ekspansja gospodarcza Chin została zapoczątkowana bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi państw centrum. Wiodącą rolę odgrywały i nadal odgrywają tu USA, które wciąż są największym inwestorem w Chinach (w zakresie inwestycji bezpośrednich) na sumę 56,58 mld USD (Michalak 2008). Jak widać, wkład USA we wzrost PKB w Chinach jest z pewnością większy niż wkład Chin we wzrost PKB w USA. Korzyści odnosi nie tylko państwo chińskie, lecz także obywatele. W samym 2007 r. płace realne wzrosły w Chinach o 8% (*Gazeta Praca* 2008). Dla porównania w USA w latach 1990–2006 płace realne wzrosły o 21%, czyli mniej niż 2% rocznie. **Wniosek: obie weryfikowane tezy należy odrzucić.**

DOPASOWANIE TEORII CENTRUM–PERYFERIE DO GLOBALNEJ GOSPODARKI OPARTEJ NA WIEDZY

Z dziewięciu tez teorii centrum–peryferie cztery zostały potwierdzone, a pięć odrzuconych. Zawodne okazały się tezy dotyczące ocen roli kapitału finansowego i korzyści albo strat z uczestnictwa w światowym systemie gospodarczym. Teoria centrum–peryferie przeszacowuje siłę dominacji centrum nad peryferiami i nie dowartościowuje znaczenia mechanizmu rynkowego w relacjach międzynarodowych oraz korzyści z międzynarodowego podziału pracy. Solidnie ugruntowane są natomiast twierdzenia mówiące o skłonności państw centrum do utożsamiania własnych interesów z uniwersalnymi prawami ekonomicznymi. Dominacja nie oznacza braku autonomii strony zdominowanej. Istotą dominacji centrum jest to, że produkuje nowe, innowacyjne, powszechnie pożądane dobra. Centrum jest bardziej innowacyjne niż peryferie. Im bardziej peryferie pożądają wytworów centrum, których nie są w stanie wyprodukować, tym większa jego dominacja i możliwość dyktatu cenowego. Relacje międzynarodowe są relacjami gry rynkowej, w której państwa centrum zajmują silniejszą pozycję, ale peryferie mają możliwość wyboru i poszukiwania własnych szans rozwojowych. Nieprawdą jest, że całe zło peryferii jest następstwem knoń centrum.

Teoria centrum–peryferie dość dobrze opisywała geopolityczne podziały epoki przemysłowej, tj. podział na państwa przemysłowe i państwa surowcowe. Obecnie tworzy się nowy światowy podział pracy na państwa gospodarki opartej na wiedzy i państwa przejmujące nieopłacalną dla centrum produkcję przemysłową. Używając terminologii omawianej teorii, powiemy, że procesy i produkty przemysłowe stają się procesami i produktami peryferyjnymi. Są one przekazywane do szybko uprzemysławiających się państw – „fabryk świata”.

Wyróżnikiem państw centrum jest:

- zharmonizowany, równomierny charakter rozwoju sektorów i branż – nie ma tu wysp rozwoju i wielokrotnie większych obszarów zastoju;
- wysoki poziom wydajności pracy (produktywności) gospodarki narodowej;
- wysokie pozycje w rankingach zaawansowania branż i sektorów gospodarki opartej na wiedzy;

- wysoki udział wydatków badawczo-rozwojowych w PKB oraz prawidłowa struktura finansowania i rozmieszczenia zasobów sfery B + R (zob. rozdz.3).

Na podstawie analiz zawartych w rozdziale 3 wiadomo, że kryteria te spełniają: USA, Japonia, Australia, Korea Południowa, większość państw Europy Zachodniej. Polska oraz inne państwa „nowej unii” stanowią pogranicze między centrum a peryferiami fabryk świata. Jak na razie sytuują się one bliżej centrum niż „fabryk świata”. Na obszarze zajmowanym przez te państwa będzie się odtwarzał opisany w rozdziale 2 wschodnioeuropejski kompleks gospodarczy cechujący się niskim poziomem endogennych czynników wzrostu nowej gospodarki i naśladowczym modelem rozwoju. Stosunkowo największe szanse na zmianę tego modelu rozwojowego mają Czechy, Słowenia i Estonia. Podział na wiedzochłonne centrum gospodarcze świata i „fabryki świata” nakłada się na tradycyjny podział na producentów surowców i producentów wyrobów przemysłowych. W efekcie peryferie się stratyfikują na państwa surowcowe i peryferyjne państwa przemysłowe. Te ostatnie, np. Chiny, zajmują wobec państw surowcowych taką samą pozycję, jaką kiedyś zajmowały państwa przemysłowe wobec swoich kolonii i postkolonii.

Już obecnie Chiny są znaczącym uczestnikiem afrykańskiej gospodarki i tamtejszej sceny politycznej, cieszącym się znacznym autorytetem i popularnością. Dowodem niech będzie odbyty w lipcu 2006 r. szczyt chińsko-afrykański w Pekinie, na który przybyli przedstawiciele 48 państw afrykańskich, brakowało tylko pięciu. Na scenie afrykańskiej Chiny mają przewagę nad Zachodem, ponieważ nie wymagają od kredytobiorców reform, przejrzystości finansowej, przestrzegania praw człowieka itp. W latach 1996–2005 udział Chin w handlu z Afryką wzrósł z 0,8 do 9%. W najbliższej przyszłości staną się one największym partnerem handlowym tego kontynentu. 77,6% eksportu Afryki do Chin stanowią surowce naturalne (zob. Rządowska 2008, s. 31). Zapotrzebowanie Chin na surowce, zwłaszcza ropę naftową, będzie rosnąć i możliwe, że skłoni je do podjęcia wobec Afryki czegoś w rodzaju polityki neokolonialnej nakierowanej na uczynienie tu swojej wyłącznej strefy wpływów, a zwłaszcza politycznej kontroli źródeł surowców.

Powstanie nowej gospodarki i utrzymujące się zapotrzebowanie na wyroby przemysłowe prowadzą do wyróżnienia w ramach światowego

podziału pracy trzech rodzajów funkcji wytwórczych: surowcowej, przemysłowej i przetwarzania wiedzy w produkty i usługi. Funkcje te budują hierarchię z punktu widzenia tworzenia wartości dodanej i produktywności. Najmniejszy potencjał ma produkcja surowców, większy – produkcja przemysłowa, i największy – produkcja wiedzochłonna. Nowe warunki handlu międzynarodowego generują nowe nierówności *terms of trade*. Najbardziej niekorzystnie przedstawia się pozycja państw surowcowych (zwanym także wsiami świata) – ich warunki handlu są niekorzystne zarówno wobec „fabryk świata”, jak i państw centrum. Peryferyjne państwa przemysłowe mają korzystne *terms of trade* wobec państw surowcowych i niekorzystne wobec państw centrum. Z kolei państwa centrum zajmują korzystną pozycję wobec peryferyjnych państw przemysłowych i państw surowcowych.

Najbardziej intensywna wymiana handlowa dokonuje się między państwami centrum i „fabrykami świata”. Relacje między peryferiami surowcowymi a państwami centrum mają i będą miały o wiele mniejsze natężenie (poza handlem surowcami energetycznymi). Państwa będące „fabrykami świata” w coraz większym stopniu będą odgrywać rolę pośrednika w wymianie między peryferiami surowcowymi a centrum. Peryferie surowcowe będą wysyłać surowce do „fabryk świata”, te zaś – wyroby przemysłowe do centrum, które z kolei podejmie dalsze przekazywanie produkcji przemysłowej oraz eksport kapitału i wyrobów wiodących do „fabryk świata”. Przepływ wyrobów wiodących z centrum do peryferii surowcowych jest i będzie raczej niewielki.

Centrum różni się od peryferii relatywnym zharmonizowaniem rozwojowym. Względnie wysokiemu poziomowi rozwoju nowej gospodarki towarzyszy duże nasycenie produkcji przemysłowej technologiami informacyjno-komunikacyjnymi, co dotyczy również sektora usług. W efekcie sektory te cechuje mniej więcej podobny wysoki poziom produktywności. Peryferie cechują się nierównomiernym, często chaotycznym rozwojem wyspowym. Udział w relatywnie wysoko rentownych sektorach eksportowych dotyczy mniejszości zatrudnionych. Wyspy bogactwa są otaczane przez ocean zastoju gospodarczego i biedy.

Jak na razie w rozwoju nowej gospodarki prymat należy do USA i prawdopodobnie utrzyma się przez najbliższych kilkanaście lat. Nie oznacza to jednak gwarancji na dotychczasowy zakres hegemonii politycznej. Zgodnie z sugestią Paula Kennedy'ego (1994b) istnieje silny

związek mocy politycznej z wielkością udziału w gospodarce światowej, który w przypadku USA wynosi około jednej piątej. Przykład zwiększającej się roli politycznej Chin i Indii pokazuje, że silna pozycja polityczna może być budowana na bazie produktów peryferyjnych, ale wytwarzanych w dużej ilości. Podobny wniosek znajdujemy m.in. u Romana Szula (2010, s. 43), który stwierdza, że współcześnie mamy do czynienia z dekompozycją świata polegającą na rozejściu się potęgi ekonomicznej i politycznej, m.in. dlatego, że coraz większą moc polityczną uzyskują państwa peryferyjne, np. Chiny i Indie. Ta moc polityczna ma jednak dość kruche i „dziurawe” podstawy gospodarcze.

PODSUMOWANIE

Przedmiotem opracowania w rozdziale 6 była próba sprawdzenia, czy i w jakim stopniu teoria centrum–peryferie nadaje się do opisu między państwowych stosunków gospodarczych w trakcie tworzenia się globalnej gospodarki opartej na wiedzy. W tym celu wyselekcjonowano najważniejsze tezy teorii centrum–peryferie i poddano je empirycznej weryfikacji. W efekcie uzyskano następujące rezultaty. 1. Z czasem zyskowność produktów wiodących maleje i ich produkcja jest przekazywana do peryferii – **teza potwierdzona**. 2. Przynosi to korzyści, nie tylko inwestorom, lecz także społeczeństwom państw centrum; przeciwdziała obniżaniu stopy życiowej grup dotkniętych bezrobociem lub zmniejszeniem płac realnych i pośrednio sprzyja stabilności politycznej państw centrum – **teza potwierdzona**. 3. Kapitalizm w centrum ma charakter finansowy, oparty na spekulacji – **teza potwierdzona**. 4. Światowy rynek finansowy służy eksploatacji peryferii – **teza niepotwierdzona**. 5. Spekulacje finansowe w centrum przyczyniają się do destabilizacji politycznej peryferii – **teza potwierdzona**. 6. Kapitalizm finansowy nie finansuje sfery realnej oraz przyczynia się do stagnacji gospodarczej w centrum – **teza niepotwierdzona**. 7. Przewaga produktywności dotychczasowego hegemonu gospodarczego centrum – USA – sukcesywnie się zmniejsza na rzecz Europy Zachodniej i Japonii – **teza niepotwierdzona**. 8. Im większy poziom uczestnictwa państwa peryferyjnego w międzynarodowym systemie gospodarczym, tym większe ponosi ono straty – **teza niepotwierdzona** i 9. tym większe są bezpośrednie korzyści państw centrum – **teza niepotwierdzona**.

Dostosowanie teorii centrum—peryferie do współczesności powinno uwzględniać nowy światowy podział pracy. Centrum gospodarcze konstituują państwa najbardziej zaawansowane w tworzeniu gospodarki opartej na wiedzy. Istotą dominacji centrum jest to, że produkuje nowe, innowacyjne, powszechnie pożądane dobra. Im bardziej peryferie pożądają wytworów centrum, których nie są w stanie wyprodukować, tym większa dominacja centrum i możliwość dyktatu cenowego. Państwa peryferyjne podlegają nowej stratyfikacji polegającej na wyodrębnieniu się peryferii przemysłowych i peryferii surowcowych. Peryferie przemysłowe pośredniczą (przetwarzają surowce na wyroby przemysłowe) w wymianie między centrum a państwami surowcowymi.

7. ŚWIATOWE PRZYWÓDZTWO USA I POZYCJA EUROPY WSCHODNIEJ. DIAGNOZA I PROGNOZA

WSTĘP

Przedmiotem dalszych rozważań jest analiza gospodarczych podstaw *Pax Americana* w perspektywie 10–20 lat i opis przyszłego miejsca Europy Wschodniej (tzw. Nowej Europy) w konstelacji interesów USA. W tym celu podjęty zostanie namysł nad czynnikami mocy geopolitycznej. Po ich wyselekcjonowaniu zostanie przeprowadzona analiza pozycji USA na skalach mierzących ich natężenie. W dalszej kolejności omówione będą uwarunkowania pozycji różnych państw w ramach *Pax Americana*. Dla lepszego opisu tej problematyki wprowadzone zostaną pojęcia interesu globalnego i narodowego hegemonia globalizacji. Miejsce Europy Wschodniej (Nowej Europy) w *Pax Americana* będzie omówione na podstawie hipotetycznego związku z interesem narodowym i globalnym USA oraz tendencji w zakresie zmian zapotrzebowania na surowce energetyczne, a także rozwój nowych technologii ich pozyskiwania.

SPOSOBY INTERPRETACJI POZYCJI HEGEMONIA GLOBALIZACJI

Na zjawisko przywódczej roli w procesie globalizacji można spojrzeć przez pryzmat odgórnego tworzenia się zjawiska władzy geopolitycznej i pod kątem uzurpacji. Na przykład teoria centrum–peryferie głosi, że władza geopolityczna danego państwa jest następstwem potęgi ekonomicznej i militarnej. Potęgą ta jest wykorzystywana w celu

utrwalenia stosunków ekonomiczno-politycznych utrzymujących nie-dorozwój innych państw i pozwalających na czerpanie korzyści z tego tytułu (zob. Amir 1974; Evers, Vogan 1987; Frank 1987; Hardt, Negri 2005; Prebisch 1959; Wallerstein 2007a). Odmienny punkt widzenia wskazuje na oddolne kształtowanie się władzy geostrategicznej, która jest funkcją gotowości państw do akceptacji przywódczej roli jednego z nich. Państwa o wyraźnie mniejszej potęgze są zainteresowane w opanowaniu chaosu światowego rynku i stosunków politycznych. Hegemon gwarantuje stabilność reguł i trwałość instytucji międzynarodowych. Daje to, czego rynki nie są w stanie dać, tj. zajmuje się dystrybucją zasad sprawiedliwości (zob. Chase-Dunn, Kawano, Brewer 2000). Jakkolwiek oba te punkty widzenia mają dobre uzasadnienie empiryczne, w tym opracowaniu większy nacisk będzie położony na drugi z nich.

ŹRÓDŁA MOCY GEOPOLITYCZNEJ: GOSPODARKA, STRUKTURA, SIEĆ

Moc geopolityczna jest zjawiskiem dość niejednoznacznym i trudno uchwytnym. Jeden z klasyków geopolityki Carlo Jean (2003, s. 111–113) zwraca uwagę, że składają się na nią różnorodne zjawiska, takie jak siła zbrojna czy gospodarcza, ale także niepoddające się oszacowaniu jakościowemu, np. wiarygodność, pokrewieństwo etniczne, kulturowe, ideologiczne, położenie geograficzne, dostępność surowców itp. Wśród nich wyróżnić można tzw. nienaruszalne czynniki potęgi, tj. siłę gospodarczą i wymiar symboliczny, czyli wiarygodność, prestiż i zaufanie do danego państwa. Z kolei Paul Kennedy (1994b) w efekcie dość obfitego przeglądu różnych czynników potęgi politycznej dochodzi do wniosku, że najważniejsza jest dla niej wielkość udziału danego państwa w gospodarce światowej. Pogląd taki wydaje się dość przekonujący, ponieważ nie ulega wątpliwości, że sprawność w tworzeniu bogactwa na użytek sił zbrojnych i dobrobytu własnych obywateli jest ważnym czynnikiem prestiżu międzynarodowego i skłonności do naśladowania przez inne państwa, a także zabiegania przez nie o współpracę i poparcie. O priorytetowym znaczeniu czynnika gospodarczego dla potęgi geopolitycznej są przekonani także polscy badacze, stwierdzając, na podstawie zmniejszającego się udziału USA w światowym

PKB, że świat jednobiegunowy dobiega kresu (zob. Białek, Oleksiuk 2009, s. 34).

W relacjach międzynarodowych siła jest pochodną pieniądza. Zobaczymy, o jakie pieniądze tu chodzi. Na przykład w 2008 r. budżet wojskowy USA stanowił 4,8% PKB tego państwa (zob. Agencja Lotnicza 2008). Dla zobrazowania wielkości tej liczby powiedzmy, że w tym samym roku polski PKB stanowił 3,75% PKB USA (obliczenia własne na podstawie United Nations... 2008, ceny bieżące w USD). Bezwzględna wielkość bogactwa krajowego ma dość fundamentalne znaczenie, ponieważ wobec wzrostu kosztów uzbrojenia niektóre dość proste urządzenia wojskowe dla mniejszych, a zwłaszcza biedniejszych państw są w zasadzie niedostępne. I tak, w czasach II wojny światowej koszt tony łodzi podwodnej wynosił 5,5 tys. USD, w latach 90. natomiast 1,6 mln USD, myśliwce zaś kosztują 100 razy, a bombowce 200 razy więcej (Kennedy 1994a, s. 432).

Bogate kraje mogą jednak przeceniać własne możliwości, stawiając sobie zbyt wiele przesadnie ambitnych celów, jak to miało miejsce w USA za prezydentury George'a Busha młodszego. Wtedy, jak pisze Pleble (2009), zła polityka może obniżyć własną prosperytę i prowadzić do zmniejszenia potęgi gospodarczej i politycznej. Podobny pogląd wyraża Fareed Zakaria (2008), analizując pozycję i perspektywę imperium USA. Otóż uważa on, że dla siły imperium kluczowy jest stan gospodarki i jej przyszły dynamizm. Utrzymaniu siły imperialnej przeciwdziałają polityczne dysfunkcje wewnętrzne w USA. Ponadto Stany Zjednoczone powinny zmienić politykę międzynarodową na bardziej multilateralną, wobec wyłaniających się nowych potęg.

Pieniądze są ważne, ale nie zawsze duże bogactwo daje równie dużą moc geopolityczną. Aby tak się stało, potrzebna jest innowacyjność, produktywność i atrakcyjność dóbr tworzonych w danym państwie. Jak pisze autor *Mocarstw świata* dynamika stawiania się i zmięczenia imperiów napędzana jest wydarzeniami na polu gospodarki i techniki. Przełomy intelektualne i wzrost innowacyjności lub jej relatywny spadek poprzedzają wzrost lub upadek imperiów (zob. Kennedy 1994a, s. 428–429). Dobrych narzędzi do opisu i klasyfikacji omawianych zjawisk dostarcza teoria centrum–peryferie opisana w rozdziale 6. Dowiadujemy się z niej, że w ramach kapitalistycznego podziału pracy można wyróżnić centralne i peryferyjne procesy produkcyjne. Te

ostatnie tworzą produkty peryferyjne, a procesy centralne są źródłem produktów wiodących, które cechuje zarówno nowość, jak i znaczący udział w światowym rynku towarów (w XVIII w. procesem centralnym była produkcja tekstylna, a w 2000 r. – np. produkcja oprogramowania, farmaceutyków czy inżynieria genetyczna; zob. Wallerstein 2007a, s. 47–49). Produkty wiodące cechuje większa wydajność pracy, a rzadkość lub monopol na ich produkcję są podstawą wysokich cen i bogactwa państw je wytwarzających. Państwa te uzyskują duże nadwyżki, które mogą być przeznaczone na finansowanie wpływów politycznych i siły militarnej.

Wielkość i efektywność gospodarki nie zawsze mają wprost proporcjonalny związek z geopolityczną mocą sprawczą. Może być tak, że sojusze wielostronne, traktaty międzynarodowe oraz szerokie związki gospodarcze dużego partnera z kilkoma nieco mniejszymi wiążą możliwość wyboru i uzależniają od poparcia mniejszych partnerów. Taki sposób postępowania był widoczny, gdy „ojcowie założyciele” UE zastanawiali się nad rolą Niemiec, państwa większego i silniejszego od innych w przyszłej Europie. W celu „osadzenia” tego kraju w Europie Zachodniej rozpoczęto od integracji przemysłów obronnych Niemiec i Francji. Do tej pory usiłowania te okazują się skuteczne. Jak widać, nie tylko wielkość gospodarki i jej efektywność, lecz także struktura powiązań mają wpływ na kształt sceny geopolitycznej i moc sprawczą jej aktorów.

Prominentny praktyk i zarazem teoretyk geopolityki światowej Henry Kissinger pokazał, że podobne zabiegi były stosowane już wcześniej w Europie i okazały się dość skuteczne. Podał on analizie tzw. koncert mocarstw w polityce europejskiej w latach 1815–1914, w którym rolę dyrygentów grały trzy państwa: Wielka Brytania, Austria i Rosja. Prawnomiędzynarodowa infrastruktura dla koncertu mocarstw została ukształtowana na kongresie wiedeńskim (1815). Utworzono tam nowy europejski porządek polityczny, w taki sposób, aby żadne z państw uczestniczących nie czuło się nazbyt pokrzywdzone i wszystkie były mniej więcej jednakowo silne. W tym celu podjęto trud konsolidacji, ale nie zjednoczenia Niemiec, które zdaniem Kissingera byłyby za silne i mogły łatwo ulec pokusie naruszenia równowagi. Powstała w ten sposób konstrukcja mogła być obalona bardzo dużym wysiłkiem, ponieważ wymagała współdziałania kilku państw. Organizowane

później spotkania pokongresowe trochę przypominały europejski rząd. W efekcie poza incydem wojny krymskiej (1854) aż do 1914 r. między trzema wiodącymi uczestnikami koncertu mocarstw nie było starć zbrojnych (zob. Kissinger 1996, s. 83–95). Odnotujemy także, że cytowany tu klasyk i praktyk geopolityki stwierdza, iż są dwa czynniki trwałej równowagi międzynarodowej: siły fizyczna i moralna (poczucie wspólnych wartości). Wśród nich ta druga wydaje się ważniejsza (ibidem, s. 83).

Z kolei zdaniem Romana Szula (2010, s. 42) „o międzynarodowych stosunkach politycznych decydują dwa czynniki: struktury i idee. Struktury to relacje siły między poszczególnymi podmiotami politycznymi – państwami, narodami, władcami, grupami interesu itp. Natomiast idee to pomysły, jak do tych relacji się odnieść”. Idee decydują m.in. o tym, czy silne państwo podejmie ekspansję, i o tym, jak państwo słabsze się do niej odniesie. W opinii tego autora dzieje świata wypełniają cywilizacje i w ramach każdej z nich można znaleźć podział na wiodące centrum i nieco gorzej prosperujące peryferie. Stosunki między nimi mogą być oparte na dominacji, ale mogą też mieć równoprawny charakter. Zależy to od kombinacji czynników ideowych i strukturalnych (zob. Szul 2010). Wynika stąd, że dla porządku geopolitycznego ważne jest to, w jaki sposób idee są przekształcane w strategię postępowania oraz jak silna jest determinacja na rzecz ich realizacji. Może się zdarzyć, że determinacja w zakresie realizacji strategii stanie się źródłem siły geopolitycznej, nieproporcjonalnie dużej wobec posiadanych zasobów materialnych. Dowodzi tego przykład ZSRR i jego roli w zwycięstwie nad III Rzeszą. W fundamentalnym dziele Normana Daviesa na temat II wojny światowej, w którym analizuje on m.in. wielkość dostaw alianckich dla ZSRR, możemy przeczytać, że „rola Sowietów w tej wojnie była ogromna, a rola Zachodu godna szacunku, lecz skromna” (Davies 2008, s. 624). W 1940 r. poprzedzającym atak Niemiec w wymiarze bezwzględny przeważał PKB ZSRR wynoszący 420 091 mln dolarów międzynarodowych¹ wobec PKB Niemiec równego 377 284 mln. Natomiast PKB ZSRR *per capita* wynosił 2217 dolarów międzynarodowych wobec 5403 w Niemczech. Potencjał niemiecki dodatkowo był wzmacniany

¹ Autor tych obliczeń Angus Maddison posługuje się tzw. dolarem międzynarodowym. Jest to jednostka odniesiona do parytetu siły nabywczej USD w 1990 r. Na temat metodologicznego zaplecza tych obliczeń zob. Maddison 2001, s. 171.

przez gospodarki państw okupowanych, np. takich potęg, jak Francja. Potem ZSRR stał się jednym z dwu wielkich mocarstw. W szczytowym okresie zimnej wojny (w 1952 r.) jego PKB wynosił 545 792 mln dolarów międzynarodowych, sojusznicy Chin – 305 854 mln, natomiast USA – 1 625 245 mln, a 12 sojuszników państw Europy Zachodniej – 1 408 010 (Maddison 2001, 2008). W przeliczeniu na PKB *per capita* dominacja Zachodu była też dość wyraźna, np. w ZSRR jego wartość wynosiła 2937 USD, w USA zaś – 10 316 USD (czyli prawie 1 do 4). Jak widać, kombinacja głębokiej determinacji, bomby atomowej i silnych związków między własnymi sojusznikami dała ZSRR o wiele większą moc sprawczą, niżby to wynikało z jego udziału w gospodarce światowej i bogactwa obywateli. Odnotujemy zatem, że źródłem potęgi ZSRR była inna kombinacja czynników mocy geopolitycznej niż ta, która wykreowała USA na przywódcę świata zachodniego.

Interesujący i zarazem inspirujący przykład analizy strukturalnej znajdujemy u trzech autorów amerykańskich (zob. Chase-Dunn, Kawano, Brewer 2000), którzy badali procesy globalizacji gospodarczej od 1795 r. Pierwsza fala globalizacji wiąże się z dominacją Wielkiej Brytanii, druga fala rozpoczęła się po 1918 r. i trzecia – po 1975 r. Zobaczmy, jak autorzy wiążą czynniki strukturalne z ideowymi. Miernikiem globalizacji był udział wymiany handlowej w światowym PKB. Globalizacja handlu jest możliwa wtedy, gdy porządek światowy jest w miarę stabilny. Najlepszym wyjaśnieniem przyptyków i odpływów globalizacji handlu jest hegemoniczna stabilność lub jej brak. Struktura to ogół relacji handlowych, w ramach których wybrani uczestnicy osiągają dominującą pozycję.

Zobaczmy teraz, jak działają czynniki ideowe. Hegemonia jednego lub kilku państw daje to, czego rynki same wytworzyć nie mogą, a mianowicie dystrybucję sprawiedliwości. Państwo hegemoniczne ma wybitny udział w budowaniu intelektualnego zaplecza dla tworzenia norm prawa międzynarodowego, wywiera wpływ na instytucje międzynarodowe, aby działały zgodnie z jego zasadami, i wreszcie dysponuje siłą wystarczającą do zabezpieczenia i egzekwowania tych ustaleń. Po 1918 r. zmalały m.in. koszty transportu, co stworzyło bazę pod nową, drugą falę globalizacji, ale Wielka Brytania już nie mogła być hegemonem, a Stany Zjednoczone, które miały gospodarcze podstawy do zajęcia jej pozycji, nie chciały się tego podjąć. Wytworzyła się

próżnia, która prowokowała do walki o władzę i światowe przywództwo, co doprowadziło do II wojny światowej (ibidem). Dodajmy, że sprzyjający globalizacji porządek światowy nie musi być zgodny z interesami wszystkich uczestników, wystarczy, że jest przewidywalny.

PAX BRITANNICA I PAX AMERICANA **ORAZ WNIOSKI SŁUŻĄCE OKREŚLENIU GOSPODARCZYCH** **ŹRÓDEŁ MOCY GEOPOLITYCZNEJ**

Termin *Pax Americana* oznacza, że w międzynarodowych stosunkach gospodarczych i politycznych USA zajmują dominującą pozycję. W trakcie dalszych rozważań odwołujących się do wyszczególnionych wcześniej czynników mocy geopolitycznej postaramy się zdiagnozować geopolityczną pozycję USA i zastanowić się nad jej najbliższą przyszłością. Według prognoz z 2006 r. udział USA w światowym PKB w 2020 r. ma wynosić 19,0%, Chin – 19,4%, a UE – 19,1% (Economist 2006, s. 9). Według nowszych prognoz w 2025 r. PKB USA będzie stanowił 82,4% PKB Chin (tab. 7.1).

Tabela 7.1. Projekcja PKB według parytetu siły nabywczej (w bln USD; *constant 2009 international dollars*)

Państwa	2011	2025	2050
USA	15 051,17	21 010,83	38 060,89
Chiny	10 656,45	25 501,22	57 784,54
Indie	4 412,91	10 721,09	41 373,68
Japonia	4 322,31	5 535,43	7 641,40
Rosja	2 948,64	4 635,98	7 422,46
Brazylia	2 265,08	3 950,27	9 771,54
Wielka Brytania	2 338,80	3 208,02	5 616,50
Niemcy	3 108,00	3 834,14	5 629,18
Francja	2 235,54	3 046,22	5 339,13
Włochy	1 962,14	2 557,97	3 805,81

Źródło: PwC... 2011.

Jak na razie *Pax Americana* ma dość solidne podstawy gospodarcze, pozycja USA jest wyraźnie dominująca. Przewidywania na 2025 r. pokazują jednak wyraźną erozję dominacji gospodarczej USA

i wiodącą rolę Chin. Można sądzić, że przy dalszej bierności politycznej UE świat w 2025 r. będzie miał dwu hegemonów o mniej więcej porównywalnej sile. Wniosek taki byłby jednak przedwczesny, jak bowiem pamiętamy z poprzedniego fragmentu rozważań, wielkość gospodarki nie przekłada się automatycznie na moc geopolityczną. Żeby lepiej zrozumieć przekształcenie pieniądza w potencjał polityczny, odwołajmy się do analogii z innym dość dobrze opisanym imperium, a mianowicie brytyjskim. Zobaczymy, jak kształtowały się kluczowe wskaźniki gospodarcze w fazie rozkwitu i schyłku mocy politycznej Wielkiej Brytanii, po to, aby na podstawie wykrytych prawidłowości zarysować najbliższą przyszłość *Pax Americana*. **Na czym polega metoda i do czego ma doprowadzić?** Wiemy, jak wyglądał i mniej więcej kiedy się skończył *Pax Britannica*. Zestawimy zatem informacje o Wielkiej Brytanii i innych możliwych jej konkurentach, a następnie zobaczymy, co miała Wielka Brytania, gdy dominowała nad nimi, i czego im z kolei brakowało. Wyciągniemy stąd wniosek, że to, co miała Wielka Brytania, a czego inne państwa miały mniej lub nie miały w ogóle, jest w miarę reprezentatywnym zestawem czynników tworzących moc geopolityczną. Następnie czynniki te zastosujemy do analizy współczesności i bliskiej przyszłości.

Wielka Brytania już na początku XIX w. cieszyła się statusem dominującej potęgi światowej, potem dominacja ta się zwiększała i pod koniec stulecia rozpoczęła się jej erozja. Podstawą dominacji politycznej była wiodąca rola w rewolucji przemysłowej. Jej początek w Anglii datuje się na 1760 r. (zob. Clark 2007, s. 194), natomiast pozostałe kraje europejskie weszły na tę drogę rozwojową dopiero po kilkudziesięciu latach (tab. 7.2).

Trzymając się sztywno dyrektywy mówiącej, że moc polityczna jest prostą pochodną pieniądza, musimy dojść do wniosku, że największymi mocarstwami w 1850 r. były Indie, a w 1890 r. USA i Chiny. Z historii wiemy jednak, że wniosek taki jest odwrotnie proporcjonalny do faktycznego stanu rzeczy. Oto bowiem w połowie XIX w. zakończył się podbój Indii przez Wielką Brytanię, która miała PKB o połowę mniejszy. Pod koniec tamtego stulecia mieliśmy do czynienia z sytuacją dość podobną do prognozowanej na 2020 r., kiedy to PKB Stanów Zjednoczonych i Chin ma osiągnąć podobną wartość. Zdaniem niektórych publicystów ma to być równoznaczne z odejściem *Pax Americana*

ze światowej sceny politycznej. Przypomnijmy zatem, że status największej gospodarki światowej w XIX w. nie uchronił Chin od klęsk wojen opiumowych, wymuszonych stref eksterytorialnych i wojskowych interwencji państw europejskich. Nieco później, po 1911 r., rozpoczął się rozpad Chin (zob. Fenby 2009, s. 196 i nast.).

Tabela 7.2. PKB wybranych państw w XIX w. (mln międzynarodowych dolarów)

Państwa	1820	1850	1890
Europa Zachodnia			
Austria	4 104	6 519	13 179
Francja	35 468	58 039	95 074
Niemcy	26 819	48 178	115 581
Wielka Brytania	36 232	63 342	150 269
Ameryka Północna			
USA	12 548	42 583	214 714
Azja			
Chiny	–	–	205 379
Indie	–	125 681	163 341
Japonia	20 739	21 732	40 556
Europa Wschodnia			
Rosja	37 678	73 750	110 664

Źródło: Europa Zachodnia – Maddison 2003, s. 47–49; USA – ibidem, s. 71 i 85; Azja – Maddison 2001, 2008; Rosja – Maddison 2003, s. 95 i 96.

W tym miejscu możemy się odwołać do związku mocy politycznej z siłą militarną, która jest finansowana na ogół z podatków. Te z kolei zależą od tego, ile państwo może „zabrać” obywatelowi, ale tak, żeby starczyło mu na utrzymanie się przy życiu. W takiej sytuacji pomocne mogą być statystyki PKB *per capita*, od bogatych obywateli można bowiem uzyskać więcej na sfinansowanie zbrojeń. Porównajmy zatem PKB *per capita* interesujących nas państw w latach 1890 i 2008. Posłuży nam to do oceny tendencji w zakresie kształtowania się relatywnego potencjału geopolitycznego (tab. 7.3).

Jak widać, sytuacja gospodarcza Chin mierzona PKB *per capita* wobec czołowych mocarstw epoki była w 1890 r. bardziej korzystna niż obecnie (2008 r.), a nie były one potęgą. W myśl przytoczonej

prognozy, do 2020 r. Chiny nadrobią znaczną część dystansu do USA i Europy. Niemniej gospodarcze podstawy ich potęgi będą nadal mało imponujące, z uwagi na to, że PKB *per capita* Chin do USA będzie się miał jak 1 do 4. Przeciętny poziom bogactwa obywateli (PKB *per capita*) nie tłumaczy jednak w pełni tworzenia się potęgi geopolitycznej. Bardzo ważnym czynnikiem jest opanowanie i uzyskanie przewagi w produkcji wyrobów wiodących, co z kolei przekłada się na przewagę we wdrażaniu bardziej efektywnych urządzeń militarnych.

Wróćmy zatem do tabeli 7.2. Po podboju Indii w XIX w. imperium brytyjskie było u szczytu potęgi. Na świecie panował *Pax Britannica*. Dominacja Wielkiej Brytanii nad konkurentami europejskimi, pod względem absolutnej wielkości bogactwa, nie była jednak nazbyt duża. Na przykład w 1850 r. bogactwo Anglii było niewiele większe od francuskiego, w 1890 r. zaś wyraźnie mniejsze od amerykańskiego, a jednak *Pax Britannica* trwał nadal. Jego podstawę gospodarczą stanowiła czołowa rola tego państwa w produkcji wyrobów podówczas wiodących, czyli przemysłowych (tab. 7.4). Przemysł był sektorem dającym najwyższe trwałe wzrosty wydajności pracy, a pierwszeństwo innowacyjne i wdrożeniowe zwiększało zyski producenta poszukiwanych dóbr.

Jak widać, to nie przewaga rozmiaru bogactwa powodowała różnicę geopolityczną. Dominację geopolityczną Wielkiej Brytanii w 1860 r. znacznie lepiej tłumaczy jej przewaga w światowej produkcji przemysłowej, źródle ówczesnych wyrobów wiodących (nad USA i Francją ponaddwuipółkrotna). Z kolei duży rozmiar bogactwa *per capita* generował relatywnie większe możliwości wydatków militarnych bez zagłodzenia ludności. W Wielkiej Brytanii opracowano i wdrażano przełomowe podówczas innowacje technologiczne: silnik parowy (1768), turbinę parową (1884), zastosowanie węgla kamiennego do wytopu surówki (1709), stal (1856) i wiele innych (Landes 2000, s. 218 i nast.). Oprócz dominacji w produkcji wyrobów wiodących czynnikiem podtrzymującym *Pax Britannica* była brytyjska innowacyjność i jej w miarę szybka implementacja. Z kolei USA odnotowywały w tym czasie korzyści wielkiej skali i na początku XX w. czerpały zyski z przełomowych zmian organizacyjnych, związanych z wdrażaniem zasad naukowej organizacji pracy – kojarzonej zazwyczaj z nazwiskiem Fredericka Taylora. Nic więc dziwnego, że na początku XX w., w 1913 r., produktywność (wydajność) mierzona wartością produkcji na jednego zatrudnionego

Tabela 7.3. PKB *per capita* w 1890² i 2008 r. (ceny stałe z 1990 r. w USD) oraz w 2020 r. (% PKB USA *per capita*; USA = 100)

Lata	PKB <i>per capita</i>							
	Wielka Brytania	USA	Francja	Niemcy	Rosja	Indie	Chiny	Porównania
1890	4 009	3 392	2 376	2 428	–	584	540	Wielka Brytania/ChRL = 7,42
2008	43 544	45 230	44 675	44 363	11 858	1061	3292	USA/ChRL = 13,74
2020 USA = 100	78	100	72	70	33	12	24	USA/CHRL = 4,17

Źródło: 1890 r. – Madison 2001, 2008; 2008 r. – United Nations 2008; 2020 r. – *Economist* 2006, s. 15.

Tabela 7.4. Udział w produkcji przemysłowej świata (%)

Rok	Chiny	Indie	Wielka Brytania	USA	Niemcy	Francja	Rosja
1860	19,7	8,6	19,9	7,2	4,9	7,9	7,0
1890	6,2	1,7	18,5	23,6	13,2	6,8	8,8

Źródło: Kennedy 1994a, s. 154.

² Dolary międzynarodowe, zob. przypis 1 na s. 229.

była w USA nieznacznie większa niż w Wielkiej Brytanii (zob. Clark 2007, s. 336). Możemy przyjąć, że strata przodownictwa na tym polu była równoznaczna z zakończeniem ery *Pax Britannica*.

W trakcie tego pobieżnego przeglądu informacji statystycznych okazało się, że dla **zaistnienia i utrwalenia dominacji geopolitycznej najważniejsze są innowacyjność i pierwszeństwo w opanowaniu produkcji wyrobów wiodących. Bezwzględny rozmiar bogactwa z kolei jest nieco mniej ważny niż jego rozkład *per capita*.** Jak mają się te prawidłowości do teraźniejszości i przyszłości *Pax Americana*? W celu odpowiedzi na to pytanie warto się zastanowić nad globalnym rozkładem produkcji wyrobów wiodących i innowacyjności. Współcześnie obie te kategorie utożsamiane są z rozwojem gospodarki opartej na wiedzy. Zobaczmy, jak wygląda uczestnictwo różnych państw w tych procesach.

W tym celu odwołamy się do analiz zawartych w rozdziale 3 poświęconym opisowi gospodarki opartej na wiedzy. Jak pamiętamy, **GOW polega na zbliżeniu nauki do procesów tworzenia dóbr i usług, wewnętrznych przemianach przedsiębiorstw, powstawaniu nowych wiedzochłonnych gałęzi przemysłu, ekspansji sektora ICT oraz stosowaniu jego wytworów we wszystkich innych sferach działalności.** Najważniejsze sektory nowej gospodarki to: sfera B + R, technologie informacyjno-komunikacyjne (ICT), biotechnologia, nanotechnologie, bankowość inwestycyjna oraz technologie związane z ochroną środowiska. Do głównych wskaźników rozwoju gospodarki opartej na wiedzy należą rozmiar sfery B + R, jej wytwory w postaci patentów oraz siła zapotrzebowania na te wytwory ze strony przedsiębiorstw. Stan sfery B + R ma duże znaczenie prognostyczne. Jedną z ważniejszych prawidłowości opisujących procesy rozwojowe dotyczy tego, że dzisiejsze patenty to jutrzejsze wdrożenia i produkcja wyrobów wiodących, wydajnych i bardziej rentownych, które inni będą musieli kupować po relatywnie wysokich cenach.

Przyjrzyjmy się zapotrzebowaniu na wiedzę ze strony firm USA. Jak wynika z informacji zamieszczonych w rozdziale 3, w USA w 1980 r. przedsiębiorstwa wydały na badania i wdrożenia w przybliżeniu tyle samo co rząd, tj. około 30 mld USD. Do 2007 r. wydatki przedsiębiorstw wzrosły więcej niż ośmiokrotnie, do 245 mld USD, podczas gdy wydatki ze źródeł rządu federalnego – tylko trzykrotnie (do 98 mld USD) i były

ponad dwa i pół raza niższe od wydatków przedsiębiorstw. W zasadzie tylko w USA mamy do czynienia z tak intensywnym tworzeniem wiedzy w przedsiębiorstwach – w innych państwach w wydatkach B + R większą rolę ogrywają wydatki publiczne. Dodajmy do tego bezwzględny prymat USA w patentach. I tak, w roku 2012 na świecie zgłoszono 187 858 patentów, z czego na USA przypadało 26,7%.

Zobaczmy teraz jak wygląda pozycja USA w sektorze ICT. Nawiązując do informacji zawartych w rozdziale 3, należy stwierdzić, że jest ona wiodąca. Już pod koniec XX w. zarysowała się wyraźna przewaga USA w zakresie produktywności sektora ICT (tab. 7.5).

Tabela 7.5. Produktywność w branżach związanych z tworzeniem ICT w latach 1990–2000. Przeciętne roczne przyrosty wartości dodanej na jednego zatrudnionego

Branże ICT	1990–1995		1995–2000	
	UE	USA	UE	USA
ICT Producing Industries (produkcja + usługi)	6,7	8,1	8,7	10,1
ICT Producing Manufacturing (tylko produkcja)	11,1	15,1	13,8	23,7

Źródło: Ark, Inklaar, McGuckin 2003, s. 57.

Jak wynika z tabeli 7.5, przewaga USA nad Europą ma w dziedzinie ICT ma względnie trwale postawy. Badania przeprowadzone w późniejszych latach, po 2000 r., pokazują relatywnie silną pozycję Japonii, obok USA. Zbadano np. 50 największych światowych firm działających na rynku ICT ze względu na ich osiągnięcia oraz kluczowe charakterystyki w dziedzinie strategii rynkowych. Relatywnie najbardziej efektywne strategie stosują japońskie i amerykańskie firmy ICT. Ponadto autorzy odnotowali istnienie luki w zarządzaniu korporacjami tego sektora między tymi dwoma państwami a Europą (zob. Halkos, Tzeremes 2007). Jak wynika z informacji zawartych w rozdziale 6, nadal 9 spośród 10 największych firm komputerowych ma siedzibę w USA, a spośród 10 najszybciej rozwijających się sześć to firmy amerykańskie. Kolejnym przykładem wiodącej pozycji USA może być prymat w zakresie patentów ICT. I tak, w roku 2011, według danych OECD, z USA zgłoszono 19 441 patentów z tej dziedziny, z Japonii 17 797, z UE zaś 28 14 027 (Patents by Technology 2014).

Rozwój biotechnologii zapoczątkowany został w Stanach Zjednoczonych.

Tabela 7.6. Całkowite wydatki na rozwój i wdrażanie innowacji biotechnologicznych w sektorze biznesowym w wybranych państwach OECD (w mln USD), według parytetu siły nabywczej w 2006 r. oraz udział w światowych patentach (%) w 2006 r.

	USA	Francja	Kanada	Niemcy	Korea	Chiny	Słowacja	Słowenia	Polska
Wydatki	25 101	2353	1404	1198	709	–	13	11	0,32
Udział w patentach	41,5	3,6	3,2	7,0	3,0	1,9	–	–	0,1

Źródło: Beuzekom, Arundel 2009, s. 25 i 71.

Przewaga USA w wydatkach na biotechnologiczne badania i wdrożenia nad następną w kolejności Francją jest ponaddziesięciokrotna (tab. 7.6). Zwraca uwagę pozycja Polski, gdzie wydatki są ponad 30 razy mniejsze niż w Słowenii. Również w dziedzinie patentów prymat USA jest bezdyskusyjny. Informacje zawarte w rozdziale 3 pokazują, że w późniejszych latach prymat USA był równie widoczny, czego wyrazem może być 41,5-procentowy udział w patentach z tej dziedziny w latach 2007–2009 (Key Biotechnology Indicators OECD 2014, s. 6) oraz wydatki sektora prywatnego USA, w 2012 r., na badania i rozwój w zakresie biotechnologii, które wyniosły 26 138 mln USD. Kolejne pozycje zajęły: Francja – 3 267,9 mln USD, Szwajcaria – 2 560 mln USD i Japonia – 1 230,1 mln USD (Biotechnology R&D expenditures in the business sector 2014).

W zakresie nanotechnologii światowymi liderami są USA i Japonia. Ameryka Północna skupiała w 2004 r. 46% światowych wydatków przedsiębiorstw i 35% światowych wydatków rządowych, Azja – odpowiednio 36 i 35%, a Europa – 17 i 28% (Spending on nanotechnology 2004).

Jak wynika z rozważań zawartych w rozdziale 3, światowy prymat USA w tej dziedzinie wydaje się dość trwały, czego wyrazem może być przewaga nad innymi państwami w liczbie patentów. I tak, w 2012 r. w zakresie nanotechnologii zgłoszono 27 tys. 350 patentów, z czego 57% z USA (Nano 2014).

Zobaczmy teraz, jak się przedstawia wkład USA w globalną bankowość inwestycyjną.

Ekspansja bankowości inwestycyjnej rozpoczęła się w USA od bardzo skromnych, jak na Amerykę, pieniędzy. W 1993 r. prywatne

fundusze inwestycyjne operowały tam „tylko” 22 mld USD. Za to sześć lat później zgromadziły już pięciokrotnie więcej, bo 108,1 mld USD (Craig 2002). Jeszcze bardziej imponująco ekspandowały amerykańskie fundusze odważnych inwestycji (*venture capital*), które z 3,9 mld USD w 1993 r., urosły przez sześć lat prawie dwunastokrotnie, do 46,6 mld USD (ibidem). Niezwykle szybki rozwój bankowości inwestycyjnej w latach 90. był kontynuowany z równą siłą w XXI wieku.

Globalna bankowość inwestycyjna uzyskała w 2007 r. przychody równe 84,3 mld USD – były one ponaddwukrotnie wyższe niż w 2003 r. Tylko w latach 2006–2007 przychody te wzrosły o 21%. Podobnie jak inne sektory gospodarki opartej na wiedzy światowa bankowość inwestycyjna została zdominowana przez USA, skąd pochodziło 53% jej kapitału. Wkład Europy, Afryki i Bliskiego Wschodu wynosił 32%, a Azji – 15% (IFSL Research 2008, s. 7).

W dynamicznym rozwoju bankowości inwestycyjnej niezwykle pomocne okazały się ICT, które z kolei rozwijały się w odpowiedzi na kolejne innowacje w sektorze bankowości i wynikające z nich zapotrzebowanie na coraz doskonalsze *hardware* i *software*. Nastał czas innowacji w zarządzaniu ryzykiem i coraz bardziej wyrafinowanej inżynierii finansowej.

Nowatorskość inżynierii finansowej polegała na tym, że rozkładała ryzyko na wiele podmiotów uczestniczących w systemie finansowym. **Inna korzystna okoliczność związana z jej rozwojem dotyczyła kreacji kapitału inwestycyjnego poprzez sumowanie i wymieszanie pieniędzy realnych z derywatami. W efekcie fundusze inwestycyjne zwiększały rozmiary kapitału inwestycyjnego i dostarczały go w znacznie większych ilościach, niż mogłyby to uczynić tradycyjne banki kredytowe.**

Jakkolwiek kryzys 2008 r. rozpoczął się od załamania rynku hipotecznego w USA, to jego światowe rozprzestrzenienie się było w znacznym stopniu następstwem załamania się światowej inżynierii finansowej i rynku derywatów sztandarowego sektora gospodarki opartej na wiedzy. Trzeba jednak zauważyć, że zanim nastąpił kryzys, miały miejsce opisane wcześniej dwucyfrowe roczne wzrosty branż i sektorów nowej gospodarki. Derywaty tworzyły niewątpliwie „kapitalizm kasynowy”, ale zwiększały także wielkość *venture capital*

i liczbę opisanych wcześniej innowacyjnych projektów inwestycyjnych.
Derywaty były sztuczne, ale inwestycje prawdziwe.

Technologie związane z ochroną środowiska są dość intensywnie rozwijającym się sektorem globalnej gospodarki. Jak wynika z analiz zawartych w rozdziale 3, wzrost tego sektora jest silnie przyspieszany naciskami organizacji międzynarodowych oraz rządów. W zakresie rozwoju technologii związanych z ochroną środowiska naturalnego prymat USA jest mniej widoczny. I tak np., według danych OECD, w zakresie energii odnawialnej z UE pochodziło 37,0% patentów, z USA – 19,6% i z Japonii – 18,8% (Top 25 Countries 2014). Przejdźmy teraz do konkluzji geopolitycznych. Jak na razie prymat w tworzeniu nowej gospodarki należy do USA. Z przytoczonych danych wynika, że w zakresie kreowania sektorów nowej gospodarki przewaga tego kraju jest co najmniej stabilna, a w zakresie niektórych produktów wiodących nieznacznie rośnie. Mieliśmy możliwość zaobserwować, że w statystykach nowej gospodarki nie mieszczą się państwa „modne” wśród publicystów ekonomicznych, takie jak Brazylia, Chiny czy Rosja. Są tu raczej tradycyjne potęgi gospodarcze – oprócz USA i Japonii kilka państw Europy Zachodniej.

Nowa gospodarka rozwija się obok gospodarki tradycyjnej. Przyjrzyjmy się teraz produktywności gospodarki jako całości. W latach 1970–1995 roczne przyrosty PKB na godzinę pracy były w USA wyraźnie niższe niż w Japonii i państwach G-7. Od 1995 r. tendencja ta uległa jednak zatrzymaniu. W latach 1995–2007 wartość PKB na godzinę pracy rosła w USA o 2,1% rocznie, w Japonii – o 2%, w krajach G-7 – o 1,9%, natomiast w UE-15 (tzw. Starej Europie) – o 1,5% (OECD Stat. Extracts 2012). Przyjmując, że wartość PKB na godzinę pracy w USA w 2007 r. była równa 100, to w Japonii wynosiła 71,2, w krajach G-7 – 89,9 i w UE-15 – 86,6. Jak widać, mimo wcześniejszego spadku, od 1995 r. **przewaga USA w produktywności jest stabilna i nadal wyraźna.**

Najważniejszym czynnikiem potęgi geopolitycznej jest bez wątpienia siła militarna. Tutaj również prymat USA jest jak na razie bezdyskusyjny. Potwierdzają to statystyki dla lat 1988–2013 (SIPRI 2014) I tak, w 2009 r. USA miały 43-procentowy udział w światowych wydatkach zbrojeniowych, natomiast udział Francji wynosił 3,8%, Japonii – 3,3%, Niemiec – 3,0% i Arabii Saudyjskiej – 2,7%. Wydatki militarne

Chin okryte były tajemnicą państwową, ale szacowano je na 100 mld USD, co stanowiło 6,8% wydatków światowych (SIPRI 2010). Wiodącą rolę USA w tej dziedzinie uwydatnia wielkość wydatków wojskowych na badania, rozwój testów i ewaluację. Wzrosły one z 40,5 mld USD w 2001 r. do 69,6 mld USD w 2008 r. (Stalenheim, Perdomo, Skolis 2008, s. 180). Suma ta stanowi dwie trzecie całkowitych chińskich wydatków obronnych i przekracza wydatki wojskowe Francji.

Mimo to pojawienie się nowych partnerów dotychczas z racji biedy dysponujących bardzo małą siłą sprawczą (Indie) czy świadomie izolujących się od świata (Chiny do końca lat 70. XX w.) sprawia, że zwiększa się liczba potencjalnych przeciwników. Dominującemu mocarstwu trudniej reagować siłą na coraz większej liczbie pól potencjalnych konfliktów. Zdaniem R. Szula (2010) współcześnie mamy do czynienia z osłabianiem jednobiegunowego modelu geopolitycznego, polegającym na rozejści się potęgi ekonomicznej i politycznej, m.in. dlatego, że coraz większą moc polityczną uzyskują państwa peryferyjne, np. Chiny i Indie.

W przyszłości tradycyjna potęga azjatycka – Japonia – stanie wobec dwu rosnących w siłę państw: Indii i Chin. Ten azjatycki trójkąt może być zarówno trójkątem partnerstwa, jak i konfliktu, niemniej uzyska bardzo duży ciężar gatunkowy na globalnej scenie politycznej. Jak pisze Henryk Szlajfer (2008, s. 340), od tego, co się będzie działo w tym trójkącie, w znacznym stopniu zależeć będą losy amerykańskiego przywództwa światowego. Zdaniem amerykańskiego politologa Fareeda Zakarii (2008) współcześnie znaczenie idei i strategii geopolitycznych dla trwałości imperium rośnie kosztem siły ekonomicznej, co nie znaczy, że ją znosi. Imperium brytyjskie załamało się pod wpływem niewydolności gospodarczej. Z kolei USA mają gospodarczą dynamikę, ale zagrażają im wyzwania polityczne, a głównie niechęć do multilateralizmu.

PRZEWIDYWANE TENDENCJE

Nie ulega wątpliwości, że imperia nie są wieczne i dominacja USA też się kiedyś skończy, ale proces ten będzie raczej dość długotrwały. W znakomicie udokumentowanej pracy Fergusona (2011) możemy przeczytać, że dominacja USA jest elementem dominacji Zachodu nad

resztą świata zapoczątkowanej około 1500 r. i najbardziej wyraźna była w XIX w. Później, w miarę jak kraje Azji kopiowały różne zachodnie instytucje, przewaga ta zaczęła się zmniejszać. Nie jest to jednak proces prostoliniowy, apogeum nierówności bogactwa między USA i Chinami odnotowano bowiem na początku lat 90. XX w. (ibidem).

Obecnie jesteśmy świadkami kształtowania się nowego światowego podziału pracy. Z jednej strony USA oraz państwa Zachodu tworzą gospodarkę opartą na wiedzy, z drugiej zaś Chiny, Indie i Wietnam intensywnie się industrializują. W miejsce dawnej wymiany surowców za wyroby przemysłowe coraz bardziej upowszechnia się wymiana towarów przemysłowych za wiedzochłonne. W tym nowym podziale pracy USA odgrywają niezaprzeczalnie dominującą rolę i w dalszym ciągu (przez 10–15 lat) będą dominować na rynku technologii niezbędnych do rozwoju gospodarki opartej na wiedzy. Nowa gospodarka jak na razie wolno generuje miejsca pracy, ale tworzy dużą wartość dodaną. W ten sposób przyczynia się do powstawania miejsc pracy w sektorze usług, co prawda niżej płatnych niż te utracone, dla robotników wykwalifikowanych w przemyśle. Jak dotychczas nie widać symptomów zmierzchu przewagi innowacyjnej i technologicznej USA – potencjalnego źródła siły geostrategicznej (zob. też Łoś-Nowak 2012).

Relatywnie największym zagrożeniem przyszłej pozycji USA jest zadłużenie zewnętrzne, zwłaszcza wobec Chin. Na przykład w listopadzie 2011 r. dług publiczny USA wynosił 15 bln USD, co stanowiło 99% PKB (*Biznes. Gazeta Prawna* 2011). Około 46% całości stanowi zadłużenie u rządów innych państw. Chiny są największym wierzycielem USA i posiadają 8% całkowitego zadłużenia, kolejni wierzyciele to Wielka Brytania i Japonia (US Government Info 2012). Równie groźnie wygląda deficyt budżetowy USA, który zmniejszył się w 2011 r. do 8,7% PKB wobec 9,0% rok wcześniej (*Puls Biznesu* 2012). Mamy tu do czynienia z dość unikatową sytuacją, na ogół bowiem duże zadłużenie jest przypadłością państw o gospodarce zacofanej i mało produktywnej. Można sądzić, że groźby wynikające ze wspomnianych wyżej deficytów są zmniejszane siłą gospodarki realnej. Wcześniej czy później USA będą musiały zredukować oba wspomniane wyżej deficyty, co prawdopodobnie nastąpi m.in. kosztem wydatków militarnych i zaangażowania zagranicznego.

Na podstawie danych zawartych w tabeli 7.3 można oczekiwać, że mniej więcej w latach 2025–2030 r. potencjał Chin stanie się większy od amerykańskiego. Jak jednak pamiętamy, będzie to potencjał zbudowany głównie na przemyśle i bardzo słabo nasycony najnowszymi technologiami.

Jaka jest zatem najbliższa przyszłość *Pax Americana* – w perspektywie 10–15 lat? Możliwości sprawcze USA będą stopniowo maleć, ale nie wyczerpią się całkowicie. W miejsce „koncertu jednego mocarstwa” w latach 90. XX w. coraz wyraźniej rysuje się perspektywa światowego „koncertu mocarstw”, w którym USA będą miały nadal największy ciężar gatunkowy, ale stopniowo równoważony siłą najmocniejszych konkurentów.

W najbliższych 10–15 latach i później USA będą czołowym mocarstwem wśród państw Zachodu, chyba że UE bardziej zintegruje się politycznie i militarnie, ale nic na to nie wskazuje. W przyszłości moc sprawcza Stanów Zjednoczonych w coraz większym stopniu będzie zależeć od tego, na ile państwa Zachodu będą skłonne uznać, że *per saldo* kluczowe interesy amerykańskie są zgodne z ich interesami. Prawdopodobnie tak się stanie, ponieważ w USA potrzeba multilateralizmu w relacjach międzynarodowych jest coraz wyraźniej dostrzegana (zob. Zakaria 2008).

Pax Americana stopniowo będzie miał coraz mniejszą moc sprawczą wobec postępowania nowych potęg, takich jak Chiny czy Indie, ale prawdopodobnie nadal będzie tworzył strukturę orientacyjną dla tych państw, które politycznie i kulturowo są odległe od Chin i dla których przywództwo USA jest bardziej atrakcyjne od chińskiego. Można sądzić, że w przyszłości dla wielu państw niebędących mocarstwami uczestnictwo w *Pax Americana* będzie następstwem wyboru politycznego, trwałego lub zmiennego. Najprawdopodobniej stałymi uczestnikami będą państwa europejskie, a np. Rosja od czasu do czasu.

Inne potencjalne zagrożenie dla potęgi USA ma charakter długofalowy i kulturowy. Samuel Huntington w książce zatytułowanej *Who We Are?* zaprezentował dość kontrowersyjne tezy na temat rozpadu kulturowego USA będącego następstwem dużej imigracji latynoskiej oraz polityki wielokulturowości (zob. Huntington 2005a). Z pracy tej wynikają następujące wnioski. Masowe zachowania ludzi tworzą instytucje. Źródłem masowych zachowań jest kultura. Efektywne gospodar-

czo instytucje USA są wytworem kultury WASP (*White Anglo-Saxon Protestant* – biali anglosascy protestanci). Upowszechnienie odmiennych wzorów kulturowych spowoduje, że zasięg dotychczasowych instytucji w społeczeństwie USA będzie się relatywnie zmniejszał na rzecz nowych instytucji – mniej sprzyjających innowacyjności i produktywności. Prawdopodobnie krytyczne oceny diagnozy Huntingtona są lepiej udokumentowane niż tezy zwolenników. Niemniej nawet gdyby tezy te były trafne, to ich spełnienia raczej nie można oczekiwać w perspektywie 15–20-letniej, z uwagi na dużą inercję zjawisk kulturowych.

DWIE METODY STAWANIA SIĘ POTĘGI GEOPOLITYCZNEJ

Teraz możemy przejść do próby określenia gospodarczych podstaw przyszłego miejsca Chin w geopolityce światowej. Dotychczasowy rozwój tego kraju jest następstwem deindustrializacji Zachodu i przekazywania słabo rentownej produkcji przemysłowej tam, gdzie dzięki niskim kosztom jest ona opłacalna. Jak dotychczas rozwój ten jest relatywnie słabo nasycony nowymi technologiami i raczej nisko produktywny.

Przykład ZSRR pokazuje, że wnioski z przeprowadzonych wcześniej analiz zmierzających do wykrycia czynników sprzyjających hegemonii geopolitycznej nie mają charakteru uniwersalnego. Prawdopodobnie dość dobrze wyjaśniono, dlaczego Wielka Brytania i USA osiągnęły status hegemonów, ale w przypadku ZSRR w grę wchodziła inna konfiguracja czynników. Tworzenie gospodarczego zaplecza potęgi militarnej odbywało się tam na bazie centralizacji i planowania przepływu zasobów oraz podporządkowania ich sektorowi militarnemu, a także kopiowania zagranicznych wyrobów wiodących głównie pod kątem użyteczności militarnej, w taki sposób, że bardzo słabo przenikały one do sektorów cywilnych. Wyspowy charakter rozwoju sprawiał, że urządzenia militarne nie mogły być tworzone poprzez składanie różnych już produkowanych wyrobów. Nowe urządzenie oznaczało nową fabrykę, nowe projekty i nowe maszyny. Były one zatem produkowane nieproporcjonalnie większym kosztem niż np. w USA. Koszty te równoważono, obniżając przeciętny dochód ludności. Towarzyszyła temu idea kreśląca wizję świata, w której Zachód jest w stanie schyłkowym. Na własny użytek ta sama ideologia była siłą scalającą i legitymizującą centralistyczny system władzy oraz silne podporządkowanie

gospodarcze i polityczne sojuszników. **Odnotujmy zatem, że istnieje inna niż anglo-amerykańska droga do stawania się potęgą geopolityczną. Jest to droga, którą możemy określić mianem euroazjatyckiej.**

Jak to się ma do prognoz sytuacji geopolitycznej? **Prawdopodobnie dość dobrze odtworzone zostały czynniki, które powodują, że w najbliższym czasie (przez 15–20 lat) USA nadal będą wiodącym mocarstwem świata zachodniego.** Załóżmy teraz, że przytoczone wcześniej prognozy PKB są trafne. Dystans między Chinami a USA, mierzony PKB *per capita*, ukształtuje się w 2020 r. jak 1 do 4 (obliczenia na podstawie *Economist* 2006). Oznacza to, że będzie on mniej więcej taki sam jak między ZSRR a USA w szczytowym okresie zimnej wojny. Możemy przyjąć, że dystans między ZSRR a USA w produkcji wyrobów podówczych wiodących był też mniej więcej podobny do tego, jaki nastanie między USA i Chinami około 2020 r. Chiny zatem będą na fali wznoszącej własnych sukcesów gospodarczych, o ile wcześniej nie wystąpią jakieś istotne perturbacje wewnętrzne i zewnętrzne. Pojawią się zatem psychologiczne podstawy, żeby chińska elita polityczna uznała, iż USA i reszta świata zachodniego jest w stanie regresu i słabości. Z punktu widzenia chińskiego może to prowadzić do definicji świata w kategoriach tworzącej się próżni geopolitycznej. Zdaniem politologa amerykańskiego Roberta Kagana (2008) brak rywalizacji supermocarstw niedługo po zakończeniu zimnej wojny był krótkim zaburzeniem i zarazem preludium do kolejnej fali rywalizacji między Rosją UE i USA z jednoczesnym wzrostem znaczenia Chin. Zdefiniowanie świata w kategoriach próżni politycznej wcześniej czy później skłoni wyłaniającą się potęgę do jej wypełnienia.

Podobnie jak XIX-wieczne mocarstwa przemysłowe, Chiny podejmują ekspansję globalną w celu zapewnienia sobie surowców. W ostatnich latach obszarem tej ekspansji staje się coraz bardziej Afryka (zob. rozdział 6). Chińsko-afrykańskie szczyty polityczne cieszą się obecnością znakomitej większości przywódców państw afrykańskich. Chiny są dla nich wygodnym sojusznikiem i patronem, ponieważ nie zadają pytań o prawa człowieka i korupcję. Rośnie wymiana handlowa i trend ten utrzyma się z uwagi na prognozy dotyczące szybkiego wzrostu zapotrzebowania Chin na surowce, a zwłaszcza ropę naftową. Można oczekiwać, że w przyszłości Chiny nasilą starania o zabezpieczenie

łańcucha dostaw i podejmą usiłowania na rzecz głębszego podporządkowania sobie państw afrykańskich.

Zaostrzy to rywalizację mocarstw i konflikty między nimi. Drugim potencjalnym czynnikiem wzrostu agresywnej polityki Chin jest inny region świata, mianowicie Syberia. Rosyjscy obserwatorzy już w 2008 r. dostrzegali żądania terytorialne wysuwane przez przywódców Chin wobec rosyjskiej wschodniej Syberii i Dalekiego Wschodu. Takie przesłanie zawierają również chińskie podręczniki do historii i geografii (zob. Miłow, Niemcow 2008).

Dla wzmocnienia swojej siły geopolitycznego oddziaływania Chiny mogą wydatnie zwiększyć potencjał militarny w podobny sposób, jak czynił to ZSRR, tj. kosztem obywateli. Zarazem jednak wzrost chiński jest zagrożony od wewnątrz i od zewnątrz. Od wewnątrz – przez możliwe zgłoszenie przez naród aspiracji demokratycznych i prawdopodobne niedopasowanie państwa komunistycznego do nieco bardziej intensywnych metod gospodarowania. Zewnętrzne zagrożenie może m.in. polegać na ograniczeniu globalizacji, presji na odejście od sztywnego kursu wymiany juana i ewentualne nałożenie ceł na chiński eksport wyrobów przemysłowych. W Chinach mogłoby to spowodować, że oczekiwania ludności co do dalszego wzrostu stopy życiowej lub włączenia się do miejskiej prosperity uległyby załamaniu. Następstwem byłaby szybka utrata legitymizacji przez reżim i ewentualne ruchy o charakterze rebelianckim. Podobnie było przed Wielką Rewolucją Francuską, kiedy to poziom życia dość wyraźnie rósł i nagle uległ gwałtownemu załamaniu.

Tak czy inaczej zaostrzenie rywalizacji mocarstw w perspektywie kilkunastu lat jest wyobrażalne, ale nie nieuchronne. Natomiast w przyszłości USA będą prawdopodobnie zmuszone niekiedy prowadzić politykę bardziej multilateralną, niemniej wciąż pozostaną głównym aktorem geopolitycznym Zachodu. Mogą także uznać, że uczestnictwo we wszystkich napięciach euroazjatyckich rozprasza zasoby oraz że o bezpieczeństwo państw europejskich powinna dbać sama Europa, w postaci wzmocnionej politycznie i militarnie UE lub w formie koncertu mocarstw.

MIEJSCE EUROPY WSCHODNIEJ W *PAX AMERICANA* A INTERES NARODOWY I GLOBALNY USA

Dla zrozumienia skłonności hegemonu ładu światowego do angażowania się w różnych rejonach świata i lekceważenia innych, wprowadzony zostanie podział na **interes narodowy i globalny**. W przypadku USA interes narodowy to taki stan rzeczy, który wiąże się z bezpośrednim wzrostem pomyślności w dowolnej dziedzinie życia narodu amerykańskiego, a jego realizacja stanowi ważny element oceny rządu przez wyborców. Interes globalny zaś to taki stan równowagi stosunków międzynarodowych, który sprzyja podtrzymaniu przywódczej roli USA na światowej scenie geopolitycznej. Na przykład jeżeli USA prowadzą wojny naftowe w państwach, które mają największy udział w ich imporcie ropy, to działają w interesie narodowym, jeżeli natomiast interesują się stanem np. Ukrainy, wtedy realizują swój interes globalny. Kategorie te empirycznie są bardzo trudne do oddzielenia, niemniej odwołując się do intuicji, możemy przyjąć, że USA relatywnie więcej uwagi i determinacji poświęcają tym problemom, które silniej wiążą się z ich interesem narodowym.

Sednem geopolityki Stanów Zjednoczonych, jak każdego imperium, jest niedopuszczenie do pojawienia się konkurencyjnej potęgi lub sojuszu kilku potęg. Po szoku wrześniowym 2001 r. wzrósł nacisk na zbrojenia, tak aby można było prowadzić kilka wojen jednocześnie (Szalajfer 2008, s. 310 i nast.). Globalna strategia USA polega na, mniej lub bardziej widocznej, ich obecności we wszystkich w zasadzie ważniejszych konfliktach i wydarzeniach geopolitycznych, na każdym kontynencie. Inicjatywy geopolityczne USA w ostatnich latach koncentrowały się wokół walki ze światowym terroryzmem, zapobiegania rozprzestrzenianiu się broni atomowej oraz bezpieczeństwa energetycznego. Ten ostatni problem jest mniej widoczny, ponieważ szlaki dostaw były teraz dość bezpieczne.

Patrząc z globalnego, geopolitycznego punktu widzenia, większość tych problemów skupia się w Eurazji. Zdaniem prominentnego praktyka i teoretyka geopolityki amerykańskiej Zbigniewa Brzezińskiego (1977) znaczenie tego regionu wynika m.in. stąd, że znajduje się tu 75% światowych zasobów energetycznych, a ponadto kontrola nad Eurazją daje automatycznie kontrolę nad Bliskim Wschodem i Afryką.

W jego ocenie USA powinny aktywniej uczestniczyć w budowie transkontynentalnego systemu bezpieczeństwa. Z tego względu nie do utrzymania jest obecnie istniejący podział na politykę europejską i azjatycką. Sformułowania te chyba dość dobrze oddają istotę amerykańskiego podejścia do globalnej geopolityki, skoro inny praktyk i zarazem teoretyk, Henry Kissinger (1996, s. 894), wyraża podobną opinię, widząc duże zagrożenie w ewentualnym znalezieniu się Azji lub Europy pod kontrolą jednego mocarstwa.

Jakie jest miejsce Europy Wschodniej w amerykańskiej geostrategii? Otóż Europa Wschodnia wydaje się, łącznie z Rosją, dość ważnym elementem euroazjatyckiej układanki zarówno geostrategicznej, jak i gospodarczej, z racji wspomnianych wcześniej ogromnych zasobów energetycznych. Z kolei w ramach stosunku USA do Europy Wschodniej obowiązuje hasło *Russia first*. Na przykład gdy Kissinger analizuje nowy, pozimnowojenny porządek świata, Rosji poświęca wielokrotnie więcej miejsca niż pozostałej części Europy Wschodniej (ibidem, s. 887 i nast.). Można sądzić, że dla znacznej części amerykańskich polityków i analityków euroazjatycka rola Rosji ma pierwszoplanowe znaczenie, ponieważ współpraca z Azją będzie napotykać na przeszkody z powodu rozbieżności kulturowych (ibidem, s. 912). Rosja jest kluczem do kontroli nad Azją Środkową. Region ten jest ważny ze względu na nagromadzenie w nim surowców energetycznych, a także dlatego, że jego niestabilność grozi rozprzestrzenieniem się radykalnego islamu, który Stany Zjednoczone uważają za główną bazę światowego terroryzmu. Ponieważ USA zadekretowały walkę ze światowym terroryzmem jako swój podstawowy cel geostrategiczny, **Rosja, jak można sądzić, jest ważnym elementem w skutecznej realizacji ich interesu narodowego.** Stąd też konfrontacyjna retoryka, czy lokalne rosyjskie kroki wojenne będą przez USA lekceważone, z uwagi na nadrzędne cele narodowe. Niebagatelne znaczenie mają także rosyjskie głowice atomowe.

Rosja jest w USA uznawana za kluczowego aktora euroazjatyckiej geopolityki, o którego względy warto zabiegać. Pojawiają się np. opracowania książkowe poświęcone konieczności przewartościowania sądów o zwycięstwie w zimnej wojnie. Należy skończyć z triumfalizmem, że to wyścig zbrojeń i doktryna powstrzymania dały USA zwycięstwo. W rzeczywistości, pisze Jack Mattock (2010), zimną wojnę

zakończyły negocjacje z rozstrzygnięciem korzystnym dla obu stron. Amerykański triumfalizm ugruntowuje w Rosji opinię o katastrofie, która ją spotkała i wzmacnia jej wrogość do USA. Wynika stąd zalecenie postawienia tamy dla rozszerzenia NATO, tym bardziej że więcej elementów układu zwiększa nieprzewidywalność oraz ryzyko i zmniejsza chęć Rosji do współpracy z USA (ibidem).

Ostatnie wydarzenia – aneksja Krymu i wojna na Ukrainie – bardzo skomplikowały pozycję Rosji w ramach *Pax Americana*. Mimo że UE i USA objęły Rosję sankcjami, słyszalne są opinie, że jej ewentualne załamanie byłoby bardziej szkodliwe dla globalnych stosunków politycznych niż obecna działalność – a to ze względu na wspomnianą wcześniej rolę Rosji jako zwornika Azji Środkowej, gdzie zbiegają się wzrastające ambicje geopolityczne Chin i Indii, interesy związane z surowcami energetycznymi oraz trwała groźba zastąpienia rządów wielu tamtejszych państw przez rządy islamistyczne.

Kraje Europy Wschodniej, a skupimy się na tych, które należą do UE (tzw. Nowa Europa), mają w *Pax Americana* nieporównanie mniej-szy, niż Rosja, ciężar gatunkowy. **Są one co najwyżej elementami interesu globalnego USA.** Nic w tym dziwnego, skoro cały PKB największego z nich, Polski, stanowi mniej niż 8% rocznych wydatków wojskowych USA. Jakkolwiek państwa te dokonały, *per saldo*, udanej transformacji ustrojowej, to ich pozycja gospodarcza jest raczej peryferyjna. Z analiz zawartych w rozdziale 3 wynika, że z nielicznymi wyjątkami nie potrafiły one udanie włączyć się w tworzenie gospodarki opartej na wiedzy. Obszar przez nie zajmowany jest widownią trwałości wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego, który w przyszłości raczej się będzie odtwarzał, niż zanikał.

Kraje te są bardziej problemem do rozwiązania lub puzzlem w układance geopolitycznej niż realnym partnerem. Zobaczmy teraz, jak Waszyngton ocenia dopasowanie Nowej Europy do architektury *Pax Americana*. Jak się wydaje, wśród części polityków i analityków, po entuzjazmie pierwszych lat 90. XX w., obecnie zaznacza się dość wyraźne rozczarowanie Europą Wschodnią (bez Rosji, bo to oddzielny przypadek). Przywódców wschodnioeuropejskich (z około 2005 r.) zestawia się z przywódcami Europy Zachodniej w momencie przełomu, tj. po II wojnie światowej i kilkanaście lat później. Zdaniem F. Stephena Larrabeego przywódcy zachodnioeuropejscy zbudowali

skuteczną i trwałą strukturę współdziałania. De Gasperi, Monnet, De Gaulle i Adenauer potrafili poprowadzić swoje narody „ponad historią”, dokonali zmian jakościowych w polityce europejskiej i stworzyli struktury otwarte na przyszłość, które wytrzymały próbę czasu. Zobaczmy teraz, jak Larrabee charakteryzuje przywódców Nowej Europy. Na tym tle drugie pokolenie przywódców: Kaczyński (jego wybór to typowa ilustracja tego trendu), Fico, Klaus, Paksas³, żeby wskazać najbardziej dobitne przykłady, zachowuje się zupełnie inaczej. Do tej listy można dodać Viktora Orbana. Ten przywódca węgierski jednym z centralnych punktów swojej polityki uczynił dążenie do naprawienia „węgierskiej krzywdy Trianon” (strata dwóch trzecich terytorium na rzecz sąsiadów w 1920 r.). W marcu 2002 r., przemawiając jako premier Węgier w Brukseli, stwierdził, że uchylenie dekretów Beneša powinno być warunkiem przystąpienia Czech i Słowacji do Unii Europejskiej. W obu tych państwach oraz w Polsce odebrano to jako wstęp do ponownej dyskusji nad przebiegiem granic tych państw z Niemcami. W późniejszych latach Orban kontynuował działalność prowadzącą do „bałkani-zacji” tej części Europy. I tak, w trakcie kampanii wyborczych fotografo-wał się na tle mapy Wielkich Węgier, których granice ogarniają terytoria krajów sąsiadujących z jego państwem. Co jakiś czas Orban ponawia apele o to, żeby terytoria, na których mieszkają Węgrzy w Rumunii, Serbii, Słowacji i Ukrainie, uzyskały autonomię w ramach tych państw. W 2014 r. Orban zapowiedział odejście od liberalnej demokracji i za wzór postępowania uznał Chiny, Rosję i Turcję. Polityka ta cieszy się poparciem na Węgrzech, czego wyrazem jest fakt, że partia Orbana ma konstytucyjną większość w tamtejszym parlamencie.

Zdaniem Larrabeeego wspomniani **przywódcy Nowej Europy szkodzą interesom USA i marnotrawią ich wysiłek zainwestowany w budowę wolnej i silnej Europy mogącej pomóc USA w utrzymaniu pokoju światowego**. Podczas gdy na zachodzie Europy zacieśnia się integracja gospodarcza i ma miejsce ponadgraniczne scalanie firm, na wschodzie widać silny nacisk na obronę swojskości. Co gorsza, zdaniem cytowanego autora Europa Wschodnia wraca do starych sporów, populistycznego nacjonalizmu i wzajemnej wrogości. Wzmocnia to pozycję Rosji w tym regionie (zob. Larrabee 2006). Trzeba przyznać,

³ Po wyborze odwołany z urzędu z powodów proceduralno-konstytucyjnych.

że opisany wcześniej przypadek węgierski dość dobrze dokumentuje tę tezę.

Perturbacje te nie oznaczają, że USA są skłonne uznać aspiracje rosyjskie do przywództwa czy szczególnych interesów w odniesieniu do tych państw. Ich miejsce w *Pax Americana* jest pochodną dążeń USA do utrzymania równowagi europejskiej metodą współpracy z europejskimi potęgami. W tym przypadku kluczowe znaczenie ma to, czy uda się utrzymać i ewentualnie pogłębić integrację Niemiec z Europą Zachodnią i osłabić wzajemne przyciąganie się Niemiec i Rosji (zob. Kissinger 1996, s. 912 i nast.). W tym celu za czasów prezydentury Busha młodszego oferowano Niemcom partnerstwo w przywództwie (Szlajfer 2008, s. 317). Trudno ocenić, na ile oferta ta okazała się atrakcyjna dla Niemiec, w każdym razie nie widać oznak, żeby wzajemne przyciąganie Niemiec i Rosji osłabło. Zauważmy, że po uruchomieniu Nord Stream 80% niemieckiego importu gazu będzie pochodzić z Rosji, obecnie jest to 44% (zob. Białek, Oleksiuk 2009, s. 80). Zdaniem Kissingera (1996, s. 906 i nast.) rozwiązanie problemu Europy Środkowo-Wschodniej polegałoby na jej osadzeniu w strukturach zachodnich, w taki sposób, aby przestała być ziemią niczyją rozdieraną wewnętrznymi konfliktami, zachęcającymi do rywalizacji lub współpracy o wpływy w tym regionie. W interesie USA leży silna i spójna Europa i dlatego jednym z najważniejszych zadań partnerstwa USA–Niemcy jest integracja Europy Wschodniej z UE. Szczególne znaczenie dla stabilności regionu mają stosunki między Niemcami a Polską (zob. Larrabee 2006, s. 130).

ZASOBY ENERGETYCZNE A GEOPOLITYKA W *PAX AMERICANA*

Podstawowe założenie leżące u podstaw dalszych analiz mówi o tym, że państwa będące głównymi dostawcami surowców energetycznych do USA mają w *Pax Americana* relatywnie większe znaczenie geopolityczne. Nie oznacza to braku zainteresowania innymi obszarami obfitującymi w złoża zasobów energetycznych, ponieważ ich destabilizacja działa wzrostowo na ceny światowe. Obecnie w USA i innych państwach rozwiniętych 85% energii pochodzi z paliw kopalnych (węgiel, ropa, gaz). W krajach zwanych dawniej Trzecim Światem większe znaczenie mają: drzewo, trawa, nawóz itp. Wraz z rozwojem

tych krajów rosną udział paliw kopalnych w ich bilansie energetycznym oraz konsumpcja energii. W porównaniu z początkiem XXI w. światowe zużycie energii podwoi się do 2035 r. i potroi do 2055 r. (zob. Friedman, Dixon 2004). Ponieważ znaczenie węgla maleje, z uwagi na programy ograniczania emisji CO₂ kluczowe znaczenie dla bilansu energetycznego świata mają i będą miały gaz i ropa naftowa.

Jeżeli chodzi o gaz, to USA i Chiny w zasadzie w około 90% pokrywają własne zapotrzebowanie na ten surowiec. Odwrotnie jest w Japonii, natomiast Indie importują nieco ponad jedną trzecią potrzebnego im gazu (zob. International Energy Outlook 2009). Światowe rezerwy gazu są w 25,2% kontrolowane przez Rosję, Iran kontroluje 15,7%, a Katar 14,4% (Wyciskiewicz 2009, s. 20–22).

Jak na razie dla USA kluczowe znaczenie ma to, co się dzieje na obszarach roponośnych. Największymi udokumentowanymi rezerwami ropy dysponują, w procentach światowych rezerw: Arabia Saudyjska (21,3%), Iran (11,2%), Irak (9,3%), Kuwejt (8,2%), Zjednoczone Emiraty Arabskie (7,9%), Wenezuela (7,0%) i Rosja (6,4%). Godne odnotowania jest to, że 75% światowych rezerw ropy znajduje się na terenach kontrolowanych przez OPEC (ibidem, s. 20). Zobaczmy, które z tych obszarów są dla USA najważniejsze. Na przykład w styczniu 2010 r. największymi dostawcami ropy i produktów pochodnych do USA były: Kanada, Wenezuela, Arabia Saudyjska, Nigeria, Irak, Algieria i Kolumbia (US Energy 2012). Jak z tego wynika, bezpieczeństwo energetyczne USA, w zakresie ropy naftowej i gazu, w małym stopniu powiązane jest z zasobami kontrolowanymi przez Rosję.

Przewiduje się, że popyt na ropę naftową wzrośnie z 85 mln baryłek dziennie w 2006 r. do 106,6 mln w 2030 r. Ponad 80% tego wzrostu będzie następstwem zwiększenia zapotrzebowania państw azjatyckich, głównie Chin. Według tych przewidywań konsumpcja ropy w Ameryce Północnej odnotuje tylko bardzo nieznaczny wzrost. **Przewiduje się, że światowy popyt na ropę będzie zaspokojony przez wydętne zwiększenie produkcji w państwach OPEC oraz w USA i Brazylii** (International Energy Outlook 2009; tab. 7.7).

W europejskich państwach OECD konsumpcja tradycyjnych nośników energii, z wyjątkiem gazu, będzie maleć. Odnotujmy, że roczne przyrosty zapotrzebowania na ropę w krajach azjatyckich

nienależących do OECD (największe z nich to Chiny i Indie) będą 27 razy większe niż w USA i Kanadzie.

Tabela 7.7. Przewidywane przeciętne roczne wzrosty konsumpcji nośników energii w latach 2006–2030 (%)

Region	Paliwa płynne	Gaz	Węgiel	Nuklearne	Inne
OECD Am. Płn.	0,1	0,9	0,7	0,7	2,0
OECD Europa	−0,2	1,0	−0,4	−0,1	3,3
OECD Azja	0,1	1,0	0,2	1,6	2,4
Azja bez OECD	2,7	4,1	2,6	7,9	4,9

Źródło: US Energy, 2008.

Z tabeli 7.7 wynika, że zmienia się *modus operandi* USA i innych państw OECD na rynku gazu i ropy naftowej. Państwa te dotychczas stały wobec perspektywy coraz mniejszego, ale stałego wzrostu zapotrzebowania na kopalne nośniki energii. Obecnie rysuje się perspektywa stabilizacji i jego zmniejszania. Na przykład (według obliczeń opublikowanych w 2006 r.) w ciągu ostatnich 30 lat PKB USA wzrósł o około 150%, natomiast konsumpcja energii – tylko o 25% (Yergin 2006, s. 80). Nie oznacza to jednak, że zmniejszy się geopolityczne znaczenie obszarów gazo- i roponośnych. Prawdopodobnie w przyszłości znaczenie tych obszarów dla państw OECD będzie można porównać ze znaczeniem rynku żywności w trakcie rewolucji przemysłowej, który jest niezbędny, ale nie pierwszoplanowy.

Informacje zawarte w tabeli 7.7 stanowią potwierdzenie opisanych wcześniej tendencji polegających na wyłanianiu się z otchłani historii gospodarczej nowej formacji, tj. gospodarki opartej na wiedzy. Odpowiada temu deindustrializacja najbardziej rozwiniętych państw świata i przekazywanie produkcji przemysłowej do krajów o niskich kosztach pracy. Następstwem jest szybka industrializacja i powstanie „fabryk świata” w Chinach, Indiach, Indonezji czy Wietnamie (zob. np. Hryniewicz 2009). W efekcie liderami produkcji przemysłowej np. stali czy odzieży są obecnie Chiny, a Indie niewiele im ustępują. Światowe produkty wiodące są jednak wytwarzane gdzie indziej. Ich zasadniczą charakterystykę stanowi dominacja wiedzochłonności nad energochłonnością. Dynamicznemu wzrostowi produkcji przemysłowej

w „fabrykach świata” odpowiada równie dynamiczny stały wzrost zapotrzebowania na kopalne źródła energii. Ich *modus operandi* będzie zatem odmienny od tego w państwach OECD. Należy oczekiwać znacznego zwiększenia obecności Chin na obszarach ropo- i gazonośnych, realizowanego w podobny sposób jak obecna ekspansja w Afryce. Powstaje pytanie, czy wzrost zapotrzebowania „fabryk świata” jest równoważony przez zmniejszone przyrosty zapotrzebowania państw OECD. Nie wydaje się, aby tak było. Jest prawdopodobne, że aspiracje naftowe Chin zetrą się z interesami USA i ich sojuszników. Możliwe jest też wyparcie Stanów Zjednoczonych z niektórych obszarów naftowych, chociaż część z nich zapewne odstąpią one bez żalu, z uwagi na przewidywany własny wzrost produkcji ropy i perspektywę zmniejszającej się energochłonności gospodarki.

Pax Americana zmieni nieco swoje gospodarcze podstawy. Dostęp do paliw kopalnych w dalszym ciągu pozostanie kluczowym źródłem niepewności, ale jego ciężar gatunkowy będzie się nieznacznie, lecz systematycznie zmniejszał. Tak jak do tej pory światu nadal grozić będą kryzysy paliwowe. Do tradycyjnych zagrożeń dojdzie jednak nowe związane z przenikaniem się globalnego rynku finansowego i rynków towarowych.

Jak wynika z przytoczonych wcześniej informacji, w Eurazji i Europie głównym producentem zasobów energetycznych jest Rosja. Przyjrzyjmy się nieco bliżej następstwom tego stanu rzeczy. Jest bardzo prawdopodobne, że rosyjska polityka energetyczna stanowi wypadkową dwu przeplatających się okoliczności. Jedna to wywieranie wpływu politycznego na inne kraje europejskie. Druga to bezpieczeństwo gospodarcze własnego kraju. W efekcie konkretne posunięcia mogą być interpretowane jako odbudowa imperium albo jako normalna polityka gospodarcza nastawiona na wewnętrzną pomyślność.

Zobaczymy, jak może się przedstawiać interpretacja eksportu zasobów energetycznych jako instrumentu wpływu politycznego. Ewentualne przekształcenie Unii w jednolity podmiot prawa międzynarodowego oznaczałoby znaczne obniżenie ciężaru gatunkowego Rosji w Europie. Dla Rosji najbardziej korzystne są dwustronne stosunki z poszczególnymi państwami. Dość wyraźne są usiłowania wykorzystania eksportu zasobów energetycznych jako narzędzia do rozluźnienia spoistości UE i wciągnięcia Niemiec do współpracy ekonomicznej

i politycznej. Jest to prawdopodobnie najważniejszy strategiczny cel Rosji w stosunkach z UE. Usiłowania te są ułatwione przez podporządkowanie rządowi rosyjskiemu przedsiębiorstw naftowych i gazowych oraz próby objęcia sektora energetycznego centralnym planowaniem (zob. Wyciszkiewicz 2009, s. 47). Współwystępują z tym dążenia do podporządkowania sektora energetycznego innych państw lub wywierania nań wpływu i uzyskania w ten sposób korzyści politycznych (np. sfinalizowana w maju 2010 r. transakcja z Ukrainą; ceny gazu w zamian za bazę wojskową). W efekcie inwestycje rosyjskie w gazo- i ropociągi są wyjęte spod działania rachunku ekonomicznego. Przykładem może być Gazociąg Bałtycki (Nord Stream), którego koszty ciągle rosną i prawdopodobnie nigdy się nie zamortyzują. Gazociąg Błękitny Strumień zbudowany przez Rosję, przez Morze Czarne do Turcji, obecnie jest wykorzystany w małym procencie, ale uzależnia od dostaw rosyjskich Turcję i kraje bałkańskie. Polityczne motywacje można także przypisać dążeniom Rosji do dywersyfikacji tras przesyłowych (zob. Naimski 2009, s. 81 i nast.), która umożliwi ewentualne wyłączenie dostaw dla danego odbiorcy nieszkodzące innym (np. zamknięcie dostaw do Możejek). Innym przykładem wykorzystania energetyki do wzmocnienia wpływu politycznego służą inicjatywy Rosji mające na celu utworzenie kartelu producentów gazu, na wzór OPEC, wspólnie z Turkmenią, Kazachstanem i Uzbekistanem.

Trzeba zauważyć, że potwierdzenie się informacji o złożach gazu łupkowego w Polsce oznaczałoby zwiększenie europejskich zasobów gazu o 47%. Na weryfikację czekają także informacje o zasobach gazu w państwach nadbałtyckich. Natomiast we Francji, w Holandii, w Szwecji i w Niemczech już rozpoczęto zagospodarowanie złóż. Możliwe, że rosyjski monopolista eksportu gazu do Europy straci 25–30% rynku (Dokuczajew, Kryłow 2010). Zapewne skomplikuje to rosyjskie możliwości przekształcania pozycji wiodącego dostawcy zasobów energetycznych w moc geopolityczną.

Przyjrzyjmy się teraz odmiennej interpretacji. Wpływ państwa na sektor energetyczny nie jest wyłącznie rosyjską specyfiką. Podobnie jest np. w Norwegii, nie inaczej w Polsce. Zauważmy, że wpływy z eksportu zasobów energetycznych stanowiły w 2006 r. 65,8% całego rosyjskiego eksportu. W tym samym roku wpływy podatkowe ze sprzedaży ropy naftowej i gazu tworzyły odpowiednio 40,7 oraz 7,4% rosyjskiego

budżetu. W latach 2001–2004 obroty ropą i gazem generowały 7–8% rosyjskiego PKB, a według obliczeń Banku Światowego – aż 20% (Wyciszkiewicz 2009, s. 40). Rzadko się zdarza, aby w jakimś państwie jeden sektor miał aż tak duże znaczenie dla gospodarki i poziomu życia obywateli. Rosyjski etatyzm energetyczny i dążenie do unikania relacji rynkowych mogą być interpretowane jako racjonalna próba dostosowania do globalnego otoczenia. Zauważmy bowiem, że tzw. globalny rynek ropy naftowej faktycznie ma niewiele wspólnego z klasycznymi mechanizmami rynkowymi, skoro 75,5% zasobów ropy naftowej znajduje się pod kontrolą kartelu OPEC, wpływającego na ceny poprzez ustalanie wielkości wydobycia. Etatyzm wobec sektora naftowego cechuje *gros* państw naftowych. W większości państw OPEC sektor energetyczny jest kontrolowany przez rodzinę panującą lub wręcz stanowi jej własność. W Wenezueli sektor naftowy *de facto* upaństwowiono. W Norwegii jego dochody są kontrolowane i przejmowane przez państwo, które tworzy z nich narodowe fundusze na rzecz przyszłych pokoleń. Na tym tle jest dość zrozumiałe, że rząd rosyjski nie akceptuje rywalizacji między rosyjskimi firmami naftowymi o względy zagranicznych odbiorców.

Postulatowi bezpieczeństwa energetycznego konsumentów zasobów energetycznych odpowiada postulat bezpieczeństwa ekonomicznego dostawcy. Przytoczone wyżej liczby pokazują, jak duże znaczenie ma dla stanu państwa rosyjskiego eksport ropy i gazu. Zarazem jednak trudno przewidzieć, jak zachowają się w przyszłości państwa tranzytowe, również one mogą bowiem zechcieć wykorzystać swoją pozycję monopolisty na ziemię pod rurociągi. Spory między Rosją a Ukrainą, które zakłóciły dostawy gazu do Europy, pokazały, że jest to możliwe i że skargi Rosji były w znacznym stopniu uzasadnione. Na tym tle usiłowania Gazpromu zmierzające do monopolizowania dostaw i kontroli nad rurociągami mogą być traktowane jako dążenie do politycznego uzależnienia innych państw od Rosji. Z punktu widzenia Rosji może to być jednak uznawane za ekonomicznie racjonalne dążenie do stabilizowania źródeł dochodów państwowych i dobrostanu własnych obywateli. Posiadanie znaczących w skali świata zasobów energetycznych oraz duże dochody tego sektora przyciągają polityków, którzy chcieliby je wykorzystać, zgodnie z własnym pojmowaniem interesu narodowego. Tak jak w *Pax Americana* interes

narodowy USA przeplata się z interesem globalnym, tak w rosyjskiej polityce zagranicznej interes polityczny przeplata się z interesem gospodarczym. Wyrazem wykorzystania zasobów energetycznych dla realizacji interesu gospodarczego może być to, że wzorem Norwegii utworzono w Rosji w 2008 r. dwa fundusze stabilizacyjne, z których fundusz rezerw umieszczony został na lokatach większego ryzyka. Oba zostały ulokowane na międzynarodowym rynku finansowym (zob. Wyciszkiewicz 2009, s. 42). W następstwie spadku cen ropy naftowej w roku 2014 fundusze te zostały uszczuplone, a środki przeznaczono na pomoc rosyjskim firmom w spłaceniu zadłużenia zagranicznego i na inne potrzeby związane z przeciwdziałaniem sankcjom nałożonym na Rosję po aneksji Krymu. **W polityce wszystkich w zasadzie państw naftowych elementy gospodarcze przeplatają się z politycznymi.** Stosunki między rosyjskimi dostawcami a odbiorcami mają charakter polityczny, ponieważ firmy rosyjskie są kontrolowane przez państwo lub są wręcz państwowe. Wzmocnia to siłę politycznego oddziaływania państwa rosyjskiego. Warto zauważyć, że mimo obfitości zasobów energetycznych i pozycji kluczowego lub monopolistycznego ich dostawcy do Europy sytuacja Rosji na globalnym rynku ropy naftowej cechuje się bardzo niewielką siłą sprawczą. Rosja nie była w stanie przeciwdziałać dramatycznemu spadkowi cen ropy w roku 2014, który pogrążył ją w recesji, a w przyszłości być może nawet wtrąci w kryzys. Ciekawe są próby objaśnienia tego spadku cen intencjonalnymi działaniami o wykluczającej się treści. I tak, jedna z koncepcji, dość popularna w mediach po aneksji Krymu, mówiła o tym, że USA wpłynęły na Arabię Saudyjską, aby ta nie ograniczała produkcji ropy, a nawet ją zwiększyła, żeby doprowadzić do szybkiego spadku cen. W myśl tej koncepcji wynikające stąd kłopoty gospodarcze Rosji powinny skłonić ją do ustępstw politycznych w sprawie Ukrainy. Druga „teoria” zupełnie inaczej ustawiała osoby dramatu. Obniżka cen była powodowana polityką saudyjską, ale miała na celu zmniejszenie wydobycia ropy łupkowej w USA. Ceny opłacalności tego proceduru dość szybko spadają. Wzrost wydobycia spowoduje zwiększenie udziału USA na globalnym rynku ropy oraz uniezależnienie od dostaw saudyjskich, a to oznacza zmniejszenie intensywności poparcia politycznego ze strony USA. Obie te okoliczności są dla Arabii Saudyjskiej niekorzystne. Gdyby cena ropy spadła do 57 USD za baryłkę, to wydobycie ropy łupkowej

byłoby nieopłacalne dla około połowy amerykańskich firm (Wyborcza.biz 2015). Trudno ocenić adekwatność tych objaśnień. Nie ulega jednak wątpliwości, że dobrze ilustrują one niski poziom sprawstwa Rosji w kluczowym dla niej sektorze gospodarki.

Co z tego wynika dla Europy Wschodniej? Stan rynku energetycznego tego obszaru raczej nie wiąże się z interesem narodowym USA, ale może mieć pewne znaczenie dla ich interesu globalnego, polegającego na utrzymaniu równowagi w tej części świata. Można oczekiwać, że zainteresowanie Stanów Zjednoczonych wzrosłoby w obliczu wydarzeń, które mogłyby zagrozić równowadze *Pax Americana* w skali Eurazji. Jest prawdopodobne, że problem bezpieczeństwa energetycznego Europy i jej relacji z Rosją USA są skłonne scedować na Niemcy w ramach wspomnianego wcześniej partnerstwa w przywództwie. Zainteresowanie Stanów Zjednoczonych euroazjatyckimi stosunkami energetycznymi zwiększyłoby się, gdyby sprawdziły się przewidywania z 2005 r. mówiące o tym, że amerykańskie zasoby gazu będą się wyczerpywać, tak że w 2020 r. USA będą sprowadzać około jednej czwartej potrzebnego im gazu. Na podstawie tych prognoz rosyjski Gazprom opracował plany opanowania 20% amerykańskiego rynku tego surowca w ciągu czterech–pięciu lat. Rozwój technologii sprawił jednak, że eksploatacja złóż gazu łupkowego staje się coraz bardziej opłacalna. W 2009 r. USA stały się światowym liderem jego wydobycia (625 mld sześciennych) przed Rosją (583 mld sześciennych). Największe światowe złoża gazu łupkowego znajdują się w USA i Kanadzie. Natomiast koszt ich eksploatacji może być nawet dwa razy mniejszy niż złóż Sztokmanowskich kluczowych dla strategii eksportowej rosyjskiego Gazpromu (zob. Dokuczajew, Kryłow 2010).

Nowe technologie pozyskiwania paliw kopalnych, przewidywana stabilizacja zapotrzebowania na nie w państwach OECD, wzrastająca samowystarczalność USA w tym zakresie oraz zwiększanie importu z Kanady i Wenezueli będą sprzyjać ograniczeniu znaczenia państw Bliskiego Wschodu w konstelacji interesów USA. Towarzyszyć temu może wyraźne zmniejszenie skłonności do angażowania się militarnego i politycznego. Z tego względu Izrael ma kilka lub kilkanaście lat na uregulowanie relacji z arabskimi sąsiadami. Później nie będzie mógł liczyć na aktywne poparcie ze strony USA na dotychczasowym poziomie. Z kolei tamtejsi producenci paliw kopalnych powinni w swoich

strategiach w coraz większym stopniu uwzględniać „fabryki świata”, w których zapotrzebowanie na te paliwa będzie wykazywało dość dużą dynamikę wzrostu.

PODSUMOWANIE

Przedmiotem rozdziału była analiza gospodarczych podstaw *Pax Americana* w perspektywie 10–20 lat i opis przyszłego miejsca Europy Wschodniej (tzw. Nowej Europy) w konstelacji interesów USA. Głównymi czynnikami mocy geopolitycznej są bogactwo – całkowite i *per capita*, produkcja wyrobów wiodących oraz innowacje. Analiza pozycji różnych państw w rozwoju nowej gospodarki (gospodarki opartej na wiedzy) dowodzi, że w ciągu najbliższych 20 lat USA będą najważniejszym mocarstwem zachodniego świata. Miejsce Europy Wschodniej w *Pax Americana* będzie konsekwencją ich raczej słabego powiązania z interesem narodowym USA.

Nowe technologie pozyskiwania paliw kopalnych oraz przewidywana stabilizacja zapotrzebowania na nie w państwach OECD i USA doprowadzą do zmiany pozycji Bliskiego Wschodu w *Pax Americana*. Tamtejsi producenci paliw kopalnych powinni w swoich strategiach uwzględniać w coraz większym stopniu „fabryki świata”, w których zapotrzebowanie na te paliwa będzie wykazywało dość dużą dynamikę wzrostu.

8. INTERAKCJE GOSPODARKI I POLITYKI W PAŃSTWACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ. IDEOLOGIE PARTYJNE I KORPORATYZM A STRATEGIE GOSPODARCZE

WSTĘP

Przedmiotem dalszych analiz są wybrane zjawiska gospodarcze i polityczne w państwach Europy Środkowo-Wschodniej od 1990 r. Sytuacja gospodarcza omawianej grupy państw była kształtowana nie tylko przez opisane wcześniej zjawiska globalizacji, deindustrializacji oraz tworzenia się gospodarki opartej na wiedzy, lecz także przez procesy intencjonalnego dostosowania do systemów gospodarczych i politycznych Unii Europejskiej. Z tego względu jednym z wiodących problemów opisanych dalej badań będzie skuteczność wdrażania reform traktowana jako jeden z ważnych czynników ideologii oraz strategii partii i ich rządów. Celem opracowania jest analiza związku między orientacją ideologiczną partii politycznych a ich strategiami gospodarczymi oraz pokazanie, że moc sprawcza partii politycznych i ich rządów jest modyfikowana przez mechanizmy korporatyzacji władzy państwowej. Dla realizacji tych zamierzeń zostanie wyprowadzone pięć hipotez dotyczących związków między orientacją ideologiczną rządów a wzrostem gospodarczym, wdrażaniem reform i stanem finansów państwowych. Teoretyczne zaplecze badań nad partiami i ich rządami stanowić będzie *partisan theory* (teoria poplecznictwa) oraz koncepcja korporatyzmu uwypuklająca znaczenie związków zawodowych dla kształtowania strategii gospodarczych.

KLASYFIKACJE IDEOLOGICZNE PARTII POLITYCZNYCH I WYKORZYSTANE BAZY DANYCH

Obliczenia wykonano na zagregowanym zbiorze (zawierającym wskaźniki z kilku baz danych) z użyciem pakietu operacji statystycznych SPSS.

Informacje charakteryzujące orientację ideologiczną partii politycznych pochodzą z bazy danych skonstruowanej w Instytucie Nauk Politycznych Uniwersytetu w Bernie (zob. CPDSIII 1990–2010; Armingeon et al. 2012). Baza danych zawiera zmienne identyfikujące partie polityczne w wielu różnych przekrojach. Na przykład klasyfikacja według tzw. rodzin partyjnych obejmuje partie socjalistyczne, konserwatywne, populistyczne, kilka odmian partii komunistycznych i wiele innych. Uwzględniono także inne cechy partii, np. religijne, monarchiczne, regionalne itp. Inne zmienne identyfikują tradycyjny podział na prawicę, lewicę i centrum. Ta ostatnia klasyfikacja jest zbieżna z klasyfikacją partii politycznych zawartą w bazie danych Banku Światowego (zob. Data Base 2013; Beck et al. 2001). Gros informacji o systemach politycznych, popularności partii, trwałości rządów, długu publicznego i deficytu budżetowego oraz związkach zawodowych pochodzi z bazy danych Uniwersytetu w Bernie.

Zmienne mierzące poziom zaawansowania reform oraz wzrostu PKB zostały zaczerpnięte z bazy danych Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju (Forecast 2012). Zmienne charakteryzujące inflację i bezrobocie pochodzą z bazy danych UNECE (2013) oraz Banku Światowego (World Bank 2013).

RÓŻNICE IDEOLOGICZNE A STRATEGIE GOSPODARCZE W PAŃSTWACH DEMOKRATYCZNYCH

Przyjmijmy dla celów dalszych rozważań, że przez pojęcie ideologii rozumieć będziemy deklarowane w programach i innych przekazach informacyjnych wartości oraz cele, do jakich dąży dana partia lub rząd. Z kolei strategia niech oznacza widoczną dla obserwatora skłonność danej partii lub rządu do priorytetyzacji takich kategorii, jak szybkość reform, deficyt budżetowy, fiskalizm, wydatki rządowe i socjalne. Tak zdefiniowana strategia wchodzi w bardzo bliski związek z terminem

„polityka gospodarcza”, w odniesieniu do gospodarki oznaczającym zespół kryteriów, którymi kierują się decydenci w procesie decyzyjnym, albo ustalone i względnie trwałe metody postępowania lub kierunki działania. Jak widać, jest to prawie to samo co strategia, z tym jednak, że strategia bardziej niż polityka łączy się z długofalowością. Polityki na ogół operują krótszym horyzontem czasowym. Okoliczności te sprawiają, że jednoznaczne zakwalifikowanie opisywanych dalej działań ekonomicznych do polityki gospodarczej albo strategii jest niemożliwe. Z tego względu czasami pojęcia te będą używane zamiennie.

Dość dobrym narzędziem analizy tej problematyki jest teoria poplecznictwa (*partisan theory*). W dalszej części opracowania oba te terminy będą używane zamiennie. W myśl teorii poplecznictwa partie polityczne różnią się programami i celami, ponieważ obsługują interesy różnych grup społecznych (zob. Swank 1993, s. 339–340). Używana w badaniach teorii poplecznictwa terminologia odwołuje się do klasyfikacji partii w kategoriach: lewicowe, prawicowe, konserwatywne, socjaldemokratyczne, liberalne itp.

Badania inspirowane *partisan theory* mają dość długą historię. Jeszcze w latach 70. XX w. przeprowadzono studia nad preferencjami gospodarczymi rządów lewicowych, konserwatywnych i centrowych w 12 państwach Europy i Ameryki Północnej. Okazało się, że rządy prowadzą politykę makroekonomiczną stosownie do obiektywnych interesów gospodarki i subiektywnych preferencji klasowo definiowanego politycznego zaplecza rządu (zob. Hibbs 1977).

W późniejszych latach podziały klasowe stały się mniej oczywiste, zwłaszcza dlatego, że wraz z deindustrializacją państw demokratycznych zaczęła się kurczyć klasa robotnicza – tradycyjne zaplecze partii lewicowych. Nie oznacza to jednak zaniku zróżnicowania interesów klasowych wokół problemów ustroju gospodarczego. Tabela 8.1 pokazuje sposób postrzegania relatywnej ważności idei wolności i równości w 34 państwach europejskich, zależnie od przynależności klasowej.

Jak widać, im wyżej w hierarchii społecznej, tym silniejsze preferencje dla wolności, a im niżej – tym bardziej ceniona jest równość.

Systematyczne, długofalowe badania tej problematyki wykonano m.in. w Polsce. Miały one charakter panelowy i obejmowały lata 1988–2008 (opis badań zob. Janicka, Słomczyński 2013, s. 74). Ich przedmiotem był poziom poparcia ze strony różnych klas społecznych

dla gospodarki rynkowej. Miernikiem poparcia były: akceptacja prywatyzacji i odrzucenie roli państwa jako instytucji dostarczającej pracę i kontrolującej ceny. Okazało się, że wśród klas górnych poziomów stratyfikacyjnych (menedżerowie, eksperci, przedsiębiorcy) poparcie dla gospodarki rynkowej systematycznie rosło od 1998 r. i w 2008 r. było zdecydowanie najwyższe na tle pozostałych klas społecznych. W klasach średnich poziomów stratyfikacyjnych (pracownicy samodzielni, kierownicy niższego szczebla i wykonawczy pracownicy biurowi) poparcie dla rynku też rosło, ale w 2008 r. było niższe niż wśród opisanych wyżej grup. Natomiast wśród klas ulokowanych na dole hierarchii stratyfikacyjnej (pracownicy fizyczni i rolnicy) odnotowano trwałą (od 1998 r.) przewagę postaw repulsywnych wobec gospodarki rynkowej (ibidem, s. 82–83).

Tabela 8.1. Postrzeganie relatywnej ważności równości i wolności w 34 państwach europejskich, w zależności od pozycji klasowej (%)

Klasy społeczne	Wolność przed równością	Równość przed wolnością
Menedżerowie i przedsiębiorcy	62,5	28,2
Samodzielni	52,1	35,9
Specjaliści	52,6	36,4
Pracownicy biurowi	46,8	37,6
Kierownicy	49,5	36,7
Robotnicy	43,7	42,1
Rolnicy	47,4	46,2
Żołnierze	38,1	54,8

Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy danych WVS (*World Values Survey*).

Towarzyszące postindustrializacji i przełomom ustrojowym (po 1989 r.) zmiany struktury klasowej nie usunęły odmiennego postrzegania fundamentalnych instytucji gospodarczych przez ludzi należących do różnych klas społecznych.

Powstaje teraz pytanie o to, czy przynależność klasowa ma wpływ na udzielanie poparcia różnym partiom politycznym w państwach demokratycznych. Pozytywną odpowiedź na nie niosą wyniki badań Henryka Domańskiego i Tomasza Żółtaka zrealizowane na podstawie bazy danych Europejskiego Sondażu Społecznego dla lat 2002–2012,

zawierającej dane dla kilkudziesięciu krajów. Z badań tych wynika, że systemy polityczne mają raczej stabilne oparcie w strukturze społecznej i nic nie wskazuje na zanikanie wpływu klasy społecznej na preferencje wyborcze (zob. Domański, Żółtak 2014).

Współczesne partie lewicowe coraz rzadziej odwołują się do klasy robotniczej, a częściej do pracobiorców i osób mniej bogatych. Natomiast partie prawicowe odwołują się do ludzi relatywnie bardziej zamożnych (zob. Roemer 1994).

Niezależnie od przemian struktury społecznej tradycyjna symbolika ideologiczna nadal różnicuje programy partyjne. Wynika to z badań w 24 państwach OECD w latach 1945–1998. Badano intensywność pojawiania się haseł i sentencji gospodarczych w programach i innych komunikatach partii: 1) komunistycznych i lewicowo-socjalistycznych; 2) socjaldemokratycznych; 3) chrześcijańskich demokratów; 4) liberalnych. Dwie pierwsze grupy to partie lewicowe, pozostałe to partie prawicowe. Okazało się, że w komunikatach partii lewicowych dominowały takie terminy, jak: „korporatyzm”, „władza polityczna”, „pokój”, „krytyka UE” i „planowanie”. Natomiast język partii prawicowych zdominowany był przez pojęcia: „inicjatywa”, „wolne przedsiębiorstwo”, „decentralizacja”. Zdaniem autorów symbolem polityki ekonomicznej lewicy jest keynesizm, natomiast prawicy – produktywność (zob. Volkens 2001, s. 106 i nast.). Jak widać, różnice ideologiczne dość silnie różnicują wizerunki partyjne tworzone na użytek opinii publicznej.

Inne badania porównawcze pokazują, że dbałość o interesy zaplecza politycznego jest dość wyraźnie widoczna wtedy, gdy partie lewicowe albo prawicowe sprawują władzę. Na przykład badania zrealizowane w państwach OECD w latach 90. XX w. pokazały, że partie konserwatywne obniżają płace minimalne i świadczenia socjalne oraz zmniejszają podatki, ponieważ dopasowują się w ten sposób do swoich wyborców, którzy tego właśnie oczekują. W efekcie nierówności są większe, gdy władzę sprawują rządy konserwatywne (zob. Boix 1998, s. 41 i 49). Porównania najnowszej historii gospodarczej państw o orientacji socjaldemokratycznej oraz liberalno-rynkowej ujawniają, że w tych pierwszych skuteczniej dba się o zatrudnienie (mniejsze bezrobocie), ale towarzyszy temu relatywnie większa inflacja. Nowe procesy, takie jak globalizacja, nie mają wpływu na zacieranie się różnic ideowych między partiami. Dla partii lewicowych globalizacja jest

źródłem nowych bodźców do osiągania celów polityki redystrybucyjnej na rzecz grup dotkniętych restrukturyzacją i dyslokacją miejsc pracy (zob. Garrett 1998, s. 11–19).

Jak widać, rdzeniem teorii poplecznictwa jest konstatacja, że partie lewicowe i prawicowe wtedy, gdy sprawują rządy, odmiennie kształtują strategie gospodarcze. W szczególności **partie lewicowe są bardziej skłonne do prowadzenia ekspansywnej polityki gospodarczej nastawionej na zmniejszenie bezrobocia i wysoki wzrost PKB, ale towarzyszy temu większe ryzyko inflacji.**

Omówione wyżej badania opierały się na założeniu *implicite* lub *explicite*, że strategie te są stabilne i realizowane w warunkach akceptowalnej pewności co do ich skutków. Tak jednak nie jest, jak bowiem wynika z analiz jednego z klasyków teorii poplecznictwa Douglasa Hibbsa (1994), rządy działają w warunkach niewystarczającej wiedzy. Niepewność dotyczy tego, w jaki sposób polityka ekspansji popytowej przełoży się na nowy większy wzrost PKB i nową większą inflację. Dlatego realizowane strategie są niestabilne i polegają na analizach *ex post*, nowych projekcjach przyszłości i dostosowań realizowanych strategii (ibidem).

Omawiane tu strategie partii lewicowych i prawicowych przekładają się na naukowy spór między ekonomią podażową i stymulowaną teorią Keynesa – ekonomią popytową. Ta pierwsza głosi, że wzrost jest większy, gdy ludzie nie napotykają przeszkód, tworząc podaż, tzn. produkując dobra i usługi. Sprzyja temu odchodzenie od regulacji oraz zmniejszanie podatków od płac i zysków. Oczekiwane korzyści dla konsumenta to więcej dóbr na rynku i ich niższe ceny.

Argumenty na rzecz polityki popytowej znajdujemy m.in. u Adama Przeworskiego i Fernanda Limongiego (1993), którzy piszą, że stymulowanie przez państwo zjawisk gospodarczych wiąże się ze zwiększeniem „rozmiaru rządu” (wydatki na administrację, szczegółowe regulacje). Cytowani autorzy przyznają, że „rozmiar rządu” działa negatywnie na wzrost PKB. Zarazem jednak wydatki rządowe podnoszą wzrost i efekt ten jest większy niż negatywne oddziaływanie „rozmiaru rządu”. Ponadto rynek dostarcza niekompletnych informacji. Przedsiębiorcy i inwestorzy są narażeni na nieprzewidywalne zmiany. Wzrost potrzebuje stabilnego rynku i instytucji, które zabezpieczają inwestorów, gwarantują depozyty, utrzymują sądy itp. Jakkolwiek mniej

działalności państwa to mniejsze wydatki i lepsze okoliczności dla wzrostu, to jednak instytucje i regulacje są niezbędne. Dobra polityka to taka, która znajduje optimum między tymi rozbieżnymi wymogami (ibidem, s. 65 i nast.). Problem jest dość skomplikowany, z analiz empirycznych wynika bowiem, że stosowalność koncepcji Keynesa zależy od poziomu rozwoju gospodarczego. I tak, w krajach o relatywnie niższym poziomie PKB większy wzrost osiągnęły te spośród nich, które miały mniejsze wydatki publiczne i niższe podatki (zob. Palócz 2012, s. 71). Dodać także trzeba, że zbyt daleko posunięta polityka podażowa grozi niepokojami społecznymi, strajkami, rebeliami i destrukcją nie tylko wzrostu, lecz także demokracji.

Nie tylko rządy działają w warunkach ograniczonej informacji. Dotyczy to również wyborców. Nie wszyscy ludzie mają dostateczną wiedzę o zjawiskach ekonomicznych i powiązaniach między nimi. Nie zawsze też poszukują informacji o ekonomicznej zawartości programów wyborczych, dlatego zdarza się, że ich poparcie dla danej partii ma dość przypadkowy charakter (zob. Roemer 1994). Wnioski te wynikają z badań zrealizowanych w USA. Warto o nich pamiętać w trakcie lektury analiz dotyczących krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

METODOLOGICZNY STATUS *PARTISAN THEORY* ORAZ SPOSÓB JEJ DALSZEGO WYKORZYSTANIA JAKO TEORII REPREZENTACJI ZBIOROWYCH INTERESÓW EKONOMICZNYCH PRZEZ PARTIE I ICH RZĄDY

Zastanówmy się teraz nad uniwersalnością *partisan theory* w zakresie wyjaśniania zachowań wyborczych i strategii gospodarczych partii rządzących. Prawdopodobnie większość osób najpierw zastanawia się, jak rządy danej partii mogą poprawić poziom stopy życiowej ludzi „takich jak ja”, a potem oddaje głos na stosowną partię. Nie wszyscy wyborcy kierują się jednak wyłącznie interesem ekonomicznym. Dla niektórych ważne są również wartości niematerialne, np. to, czy dana partia gwarantuje, że będzie dążyć do tego, aby stan rzeczy w państwie był zgodny z poczuciem moralnej słuszności. Potwierdzeniem siły takich oczekiwań mogą być manifestacje na rzecz równych praw zarówno osób homoseksualnych, jak i przeciwników zawieranych przez

nie małżeństw; np. w Paryżu 13 stycznia i 24 marca 2013 r. manifestacje sprzeciwu zgromadziły po około 300 tys. uczestników (Onet 2013). Można sądzić, że problematyka ta dla części wyborców jest wyznacznikiem decyzji wyborczych. Potwierdzają to badania Radosława Markowskiego zrealizowane w czterech państwach Europy Środkowo-Wschodniej. Wynika z nich, że decyzje wyborcze są następstwem syntezy czynników ekonomicznych, kulturowych i historycznych (zob. Markowski 1997).

Wcześniej cytowano badania amerykańskie, wskazujące na to, że są tacy wyborcy, którzy nie zdają sobie sprawy ze swoich ekonomicznych interesów. Są też i tacy, dla których najważniejsze jest to, czy partia ma program zgodny z tradycją narodową, moralnie słuszny itp. A są również i tacy ludzie, którzy w mniejszym stopniu zastanawiają się nad własnym interesem ekonomicznym, ponieważ uważają, że ich pomyślność jest funkcją dobrego stanu państwa jako całości i szukają takiej partii, której program w największym stopniu spełnia to kryterium. Może się zatem zdarzyć, że niektórzy bogaci przedsiębiorcy będą głosować na partię lewicową zwiększającą podatki, ponieważ obawiają się rewolt albo uznają to za sprawiedliwe.

Uwzględnić należy także to, że decyzja wyborcza jak każda inna jest następstwem syntezy wielu różnych czynników. Na przykład dana partia ma program ideowy zgodny z moralnością wyborcy, ale program ekonomiczny trochę niezgodny. Wyborca silnie zorientowany na światopogląd może być „za”. Natomiast, jeżeli program ekonomiczny będzie w znacznym stopniu niezgodny z interesem ekonomicznym, światopogląd zejdzie na drugi plan i głos zostanie oddany na partię o programie bardziej dopasowanym do interesu ekonomicznego.

Jak widać, teoria poplecznictwa nie jest uniwersalna i odnosi się do tych wyborców, którzy na plan pierwszy wysuwają własny interes ekonomiczny. Ludzie tacy prawdopodobnie stanowią większość, jak jednak wskazuje powyższa analiza, rozmiar tej większości może być zmienny i niezwykle trudny do sprecyzowania.

Teoria poplecznictwa w zbyt małym stopniu uwzględnia problematykę przywództwa. Z dotychczasowych rozważań wynika, że na gruncie tej teorii polityka podaźowa jest preferowana przez partie prawicowe, a popytowa – przez lewicowe. Na ile uniwersalna jest ta teza? Najnowsza historia Europy pokazuje, że istnieją odstępstwa od

wskazanych reguł. Przywódcy polityczni w mniejszym lub większym stopniu czują się odpowiedzialni za funkcjonowanie państw i społeczeństw jako całości. Wtedy podejmują decyzje rozbieżne z aktualnym interesem własnej bazy wyborczej. Przykładem może być wspólny projekt tzw. trzeciej drogi lewicowych przywódców Blaira, Clintona i Schrödera.

Może się zdarzyć, że zbyt duże transfery socjalne, przesadne regulacje i znaczny rozmiar długu publicznego skutkują zagrożeniami w postaci obniżenia pozycji państwa na rynkach finansowych (wzrost rentowności obligacji), pogorszeniem klimatu dla inwestorów, brakiem bodźców do restrukturyzacji firm itp. Może wówczas dojść do tego, że zaistniała sytuacja będzie przez prawicowych i lewicowych polityków traktowana jako niedająca się dłużej tolerować zagrożenie, a wtedy konieczne zmiany przeprowadza ta partia, która jest aktualnie u władzy. Na przykład w Niemczech reformy opieki społecznej i rynku pracy (w latach 2003–2005) zgodne z duchem polityki podaźowej przeprowadził lewicowy rząd kierowany przez Gerharda Schrödera. Obecny stan gospodarki niemieckiej i poziom zatrudnienia są wzorem dla innych państw europejskich.

Istotą *partisan theory* jest to, że służy ona wyjaśnieniu gospodarczych strategii rządów będących następstwem relacji między uczestnikami międzypartyjnej gry parlamentarnej. Nie uwzględnia natomiast tego, że w państwach demokratycznych rządy muszą się liczyć z możliwością spontanicznego lub zorganizowanego oporu wobec realizowanych strategii gospodarczych. W społeczeństwach demokratycznych mamy do czynienia z dużą liczbą różnego typu zorganizowanych grup interesu nieuczestniczących w rywalizacji o władzę polityczną (np. związki zawodowe, stowarzyszenia pracodawców), ale zainteresowanych treścią gospodarczych decyzji rządów. Wśród tych grup szczególne znaczenie mają związki zawodowe. Problematyce tej poświęcone będą dalsze fragmenty opracowania, dla których zaplecze teoretyczne stanowić będzie koncepcja korporatyizmu.

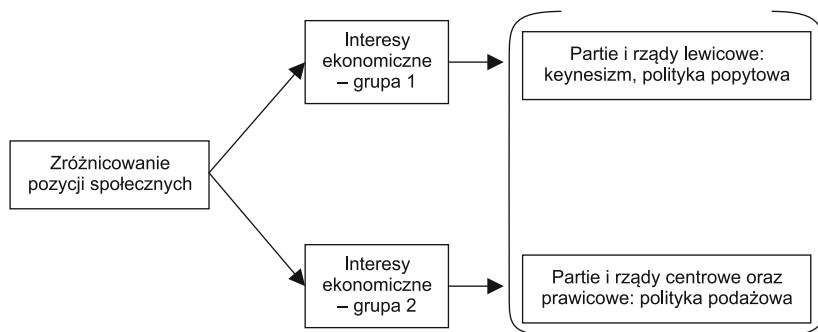
Teoria poplecznictwa jest uogólnieniem statystycznym i zarażeniem historycznym. Statystycznym dlatego, że odnosi się do sytuacji nieultymatycznych, ale do tzw. normalnych czasów i (najprawdopodobniej) większości wyborców, a historycznym, ponieważ dotyczy państw demokratycznych i ogranicza się do uczestników gry parlamentarnej.

Podział na lewicę i prawicę jest dość często uznawany za coraz bardziej nieadekwatny. Jednym z ważniejszych argumentów jest zmniejszanie się lub wręcz zanik tradycyjnej lewicowej bazy wyborczej w postaci klasy robotniczej. W efekcie partie lewicowe redefiniują swój elektorat i wizerunek, odchodząc od terminologii klasowej. Na przykład z badań nad strategiami partyjnymi w epoce postindustrialnej globalizacji wynika, że partie lewicowe odwołują się do tzw. nowych biednych i w ogóle mniej bogatych, z naciskiem na nierówności społeczne, natomiast w warstwie ideowej głoszą większą tolerancję dla nowych stylów życia. Partie prawicowe są bardziej tradycyjne. Partie konserwatywne akcentują „zmniejszanie rządu i kładą mniejszy nacisk na nierówności. Z kolei liberałowie są jeszcze bardziej skłonni do ograniczania roli rządu” (Barrington et al. 2010, s. 134 i nast.).

Podsumowując dotychczasowe rozważania, należy stwierdzić, że w zachodnioeuropejskich państwach demokratycznych, mimo przemian ekonomicznych i struktury społecznej, różnice ideologiczne między partiami są nadal dość wyraźne.

Różnice te mają wpływ na kształtowanie odmiennych strategii gospodarczych, gdy partie lewicowe lub prawicowe sprawują rządy. Zakładając, że nierówności społeczne (dochodu, władzy, stopy życiowej) są w dającej się przewidzieć przyszłości trwałym elementem państw demokratycznych, możemy oczekiwać, iż równie trwałe będzie podział ideologiczny partii politycznych. Jest to niezależne od kłopotów nauk społecznych ze zdefiniowaniem współczesnych klas społecznych, granic między nimi i umiejscowieniem ich w procesach globalizacyjnych. Nie zależy to także od tego, jak bardzo zbliżą się do siebie programy partii lewicowych i prawicowych. Rozbieżność wizji świata i interesów między bogatymi i biednymi to zjawisko uniwersalne. Z tego względu na wolnym rynku idei w państwach demokratycznych zawsze będzie istniało wystarczająco dużo ludzi biednych (albo bogatych), którzy będą mieli zapotrzebowanie na to, aby ktoś wyraził ich interesy ekonomiczne i wizję świata oraz stwierdził, że dołoży starań, aby stan rzeczy był bardziej zgodny z wyobrażeniem tego, co dobre i sprawiedliwe „dla ludzi takich jak my”. Wyrazicielami tych aspiracji będą tak czy inaczej partie polityczne, związki zawodowe i podobne im stowarzyszenia lub ruchy społeczne o odmiennych ideologiach – inne dla biednych, inne dla bogatych.

Spróbujmy teraz zrekonstruować teorię poplecznictwa jako statystyczną prawidłowość **reprezentacji zbiorowych interesów ekonomicznych przez partie polityczne i ich rządy**. Uwidocznione na rycinie 8.1 nawiasy zakreślają pole dalszych usiłowań badawczych.



Rycina 8.1. Rekonstrukcja *partisan theory* jako statystycznego prawa reprezentacji zbiorowych interesów ekonomicznych oraz jej elementy wykorzystane do analizy polityki partii i rządów w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, w nawiasach

Źródło: opracowanie własne.

Ludzie różnią się pozycjami społecznymi. Z pozycją społeczną wiążą się interesy ekonomiczne. Większość osób, popierając daną partię, kieruje się zgodnością jej programu z własnym interesem ekonomicznym. Interesy ekonomiczne możemy (na dość wysokim poziomie abstrakcji) podzielić na dwie grupy. Pierwsza to interesy związane z dużą redystrybucyjną rolą państwa w gospodarce, które gwarantuje wysoki poziom stopy życiowej poprzez różne formy programów społecznych i podejmuje regulacje zabezpieczające przed bezrobociem. Drugą grupę tworzą interesy związane z małą redystrybucyjną rolą państwa, decentralizacją i deregulacją rynku pracy. Pierwszą grupę interesów obsługują partie lewicowe, a drugą – prawicowe i centrowe. Z cytowanych wcześniej badań wynika, że rządy partii lewicowych cechują: niski poziom bezrobocia, relatywnie wyższa inflacja, większy udział podatków w PKB i ich centralizacja, większy udział wydatków rządowych w PKB, wyższy deficyt budżetowy i większe transfery socjalne. Rządy partii prawicowych charakteryzuje odwrotność tych działań.

Uwidocznione na rycinie 8.1 nawiasy pokazują, że przedmiotem badań będzie analiza związków korelacyjnych między ideową charakterystyką partii rządzących a realizowaną polityką gospodarczą.

**RÓŻNICE IDEOLOGICZNE A STRATEGIE GOSPODARCZE
W PAŃSTWACH DEMOKRATYCZNYCH
EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ
W ŚWIELE *PARTISAN THEORY* ORAZ HIPOTEZA 1.**

Zobaczmy teraz, jakie wnioski wynikają z zaprezentowanych wyżej analiz dla opisu sytuacji państw Europy Środkowo-Wschodniej. Czy *partisan theory* ma zastosowanie do analizy sytuacji w tych krajach? Czy system partyjny jest w nich mniej więcej trwale ukształtowany? Czy wyborcy głosują zgodnie z własną pozycją społeczną i interesami ekonomicznymi?

W pierwszych latach po transformacji państw Europy Środkowo-Wschodniej zachowania wyborców i polityków nie zawsze były zgodne z teorią poplecznictwa. Jedną z ważniejszych osobliwości pierwszych lat transformacji, nie tylko postkomunistycznej, było duże znaczenie niepartyjnych aktorów sceny politycznej, np. w Hiszpanii króla, a w Portugalii po Rewolucji Goździków – ruchu oficerów. W państwach postkomunistycznych politycy chcieli osiągnąć szersze cele polityczne (zmianę ustrojową) niż tylko podział miejsc w parlamencie. Dlatego głosowanie miało charakter ustrojowy, a nie doraźno-ekonomiczny (zob. Ishiyama 1997). W Polsce w pierwszych miesiącach po zmianie ustroju znaczącą rolę odgrywał związek zawodowy, który „rozpostarł parasol ochronny nad reformami”. W Rumunii rajdy górniczych związkowców z doliny Ju na Bukareszt obalały rządy albo rozganiały wiece opozycji. (W trakcie dalszych analiz sprawdzimy, czy związki zawodowe nadal są znaczącym aktorem sceny politycznej w obserwowanych państwach).

Wyborcy w państwach postkomunistycznych nieco rzadziej niż w krajach Europy Zachodniej kierowali się kryteriami ekonomicznymi i w mniejszym stopniu przynależność klasowa decydowała o poparciu danej partii.

Nieco bardziej zbliżony do zachodnioeuropejskiego był w latach 90. XX w. układ preferencji wyborczych w Czechach. W dekadzie tej tamtejsi

wyborcy z klasy robotniczej wyraźnie byli bardziej skłonni od wyborców z innych grup do głosowania na partie lewicowe, natomiast samozatrudnieni i specjaliści – na partie prawicowe. Wskazuje to na relatywnie duże znaczenie problematyki klasowej w zachowaniach politycznych. W tym samym czasie w Polsce i na Węgrzech przynależność klasowa nie miała tak wyraźnego wpływu na popieranie partii lewicowych. W innych (poza Czechami) państwach Nowej Europy o wiele większe znaczenie miały takie problemy, jak prywatyzacja i stosunek do komunizmu (zob. Kitschelt et al. 1999). Pojawił się nawet termin „czeski wyjątek” (na tle reszty Europy Wschodniej) symbolizujący relatywnie duże znaczenie postaw ekonomicznych w decyzjach wyborczych i polityce partyjnej. Termin ten był bardzo mocno eksponowany i wykorzystywany w polityce zagranicznej przez Wacława Klausa (zob. Vachudova 2001).

Z kolei badania zrealizowane w pięciu państwach Europy Środkowo-Wschodniej (w Bułgarii, Czechosłowacji, na Węgrzech, w Polsce i Rumunii) pokazały, że pozycja społeczna i postawy ekonomiczne respondentów mają znaczący wpływ na ich opinie dotyczące zmian rządów (zob. Rose, Mishler 1994). Analiza zachowań wyborczych w latach 1996–2006 dowiodła, że wraz z krystalizacją systemów partyjnych w państwach Nowej Europy maleje znaczenie problematyki historycznej, rośnie zaś znaczenie problematyki ekonomicznej w zachowaniach wyborczych. „Czeski wyjątek” przestaje być tak wyraźny i staje się tylko różnicą (zob. Saxonberg 2007).

Odnosząc to do *partisan theory*, należy odnotować, że w latach 90. dość wyraźnie uwidoczniły się już społeczne korelaty skłonności do lewicowej lub prawicowej ideologii i czynniki socjoekonomiczne okazały się istotne dla wyjaśnienia fluktuacji systemów partyjnych. Zarazem jednak znaczenie wyjaśniające miały także historia przedkomunistyczna i drogi dojścia do demokracji (Markowski 1997). Tak czy inaczej, związek między pozycją socjoekonomiczną wyborców, ich preferencjami ekonomicznymi, szukaniem przez nich korelacji między programem partii a własnym dobrobytem oraz sposobem konstrukcji ideologii partyjnych stawał się coraz bardziej widoczny.

Uważa się, że najważniejsze zmiany systemów politycznych i partyjnych w państwach Nowej Europy dokonały się w latach 1990–1993. Potem następowała konsolidacja partii politycznych i systemy rządzenia zaczęły się upodabniać do zachodnioeuropejskich. Na przykład

trwałość rządów w latach 1990–2004 wynosiła w państwach Nowej Europy 1,5 roku, bardzo niewiele mniej niż w latach 1950–1983 w Europie Zachodniej – 1,8 roku. Podobnie kształtowała się przeciętna liczba partii w rządzie na wschodzie i zachodzie Europy – 2,5, z wyjątkiem Słowenii – 3,3, i Łotwy – 3,6. Zbliżona jest także liczba ministerstw w rządach (Müller-Rommel, Fettelschoss, Harfst 2004). Z kolei z badań obejmujących lata 1990–2003 wynika, że ekonomia ma znaczenie, ponieważ pogorszenie gospodarki, podobnie jak na zachodzie Europy, jest zagrożeniem dla trwałości rządu. Ponadto czynniki strukturalne, takie jak posiadanie większości (lub nie) w parlamencie i liczba partii w rządzie, mają taki sam wpływ na trwałość rządów w krajach postkomunistycznych i zachodnioeuropejskich (zob. Tzelgow 2011).

Należy zatem stwierdzić, że relacje między wyborcami a ideologiami partyjnymi są w państwach Nowej Europy podobne jak w krajach zachodnioeuropejskich, co nie oznacza, że identyczne. Na przykład rozróżnienie na partie lewicowe i prawicowe jest w Nowej Europie relatywnie bardziej rozmyte. W Europie Zachodniej związek między lewicą, prawicą i polityką gospodarczą jest bardziej wyraźny (zob. Savage 2012, s. 11). Wiąże się to z tym, że w państwach Nowej Europy dość duże znaczenie w definiowaniu lewicy i prawicy ma historia oraz odwoływanie się do wartości moralnych (Markowski 1997).

Możliwość wyboru strategii gospodarczej przez rządy państw Nowej Europy pozostawała ograniczona przez czynnik zewnętrzny, jakim było wdrażanie reform gospodarczych. Niektórzy badacze tej problematyki wyrażają pogląd, że reformy powiodły się właśnie dlatego, że to nie krajowi politycy nimi kierowali, ale Waszyngton, Berlin, Paryż, Bank Światowy i MFW (zob. Sepioł 2012, s. 58–59). Inne ograniczenie stanowiła konieczność wdrożenia zobowiązań wynikających z traktatów akcesyjnych do UE. Potwierdzenie tych prawidłowości znajdujemy w tabeli 8.2 zawierającej średnią ocenę poziomu zaawansowania sześciu reform gospodarczych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. (Opis reform znajduje się w następnym fragmencie opracowania).

Jak widać, zapał reformatorski znacznie osłabł po wstąpieniu do UE. W latach 2005–2006 wyraźnie zmalały przyrosty postępu reform, a w 2010 r. się zatrzymały, mimo że żadne z państw nie osiągnęło punktacji równoznacznej z pełnym standardem gospodarki rynkowej. Niestety nie wiemy, jaką punktację na zastosowanych skalach

uzyskałyby państwa Europy Zachodniej. Skądinąd wiadomo, że nie-które z nich są dość zetatyzowane i mało „rynkowe”. Jak później zobaczymy, poziom zaawansowania reform jest dość zróżnicowany w obserwowanych krajach. Osiągnięty wskaźnik trzeba uznać za wystarczający do tego, aby uważać gospodarkę rynkową za *per saldo* ugruntowaną w państwach Europy Środkowo-Wschodniej. Dla uwiarygodnienia tej oceny warto się odwołać się do autorów monografii gospodarek 10 państw Nowej Europy, którzy stwierdzają, że proces postsocjalistycznej transformacji zakończył się z chwilą wejścia tych państw do Unii Europejskiej (zob. Gorzelak, Chor-Ching Gog, Fazekas 2012, s. 9). Konkludując, możemy przyjąć, że po 2004 r. Nowa Europa porusza się po tych samych drogach gospodarczych i politycznych co Europa Zachodnia.

Tabela 8.2. Relatywne natężenie wdrażania reform w latach 1990–2012, w 9 państwach (Czechy – brak danych)

Rok	Średnia punktacja dla zaawansowania 6 reform	Rok	Średnia punktacja dla zaawansowania 6 reform	Skala od 1 do 4,5 Osiągnięcie standardu gospodarki rynkowej identyfikuje punktacja 4,5
1990	1,4630	2002	3,6611	
1991	1,9167	2003	3,6889	
1992	2,3426	2004	3,7185	
1993	2,8759	2005	3,7833	
1994	3,1537	2006	3,8111	
1995	3,2056	2007	3,8111	
1996	3,3056	2008	3,8167	
1997	3,4315	2009	3,8222	
1998	3,4704	2010	3,8556	
1999	3,5185	2011	3,9	
2000	3,5704	2012	3,9	
2001	3,6204			

Źródło: obliczenia własne na podstawie opisanych wcześniej baz danych.

Sensowne zatem jest poszukiwanie w państwach Nowej Europy podobnych prawidłowości jak w innych państwach demokratycznych. Jakie to ma znaczenie dla analizy związku między ideologią rządu a stanem gospodarki? Ideologiczne cechy rządu wiążą się z metodami

prowadzenia polityki gospodarczej państwa. Polityka ta może mieć nastawienie prorynkowe i podażowe albo być ukierunkowana na obronę miejsc pracy z relatywnie większym naciskiem na programy socjalne. Wtedy „rozmiar rządu” jest relatywnie większy, czego wyrazem staje się wyższy udział podatków w PKB. Rządy lewicowe współwystępują z polityką prosocjalną, a centrowe i prawicowe – z prorynkową i pro-wzrostową. Prawdopodobności te są podstawą do wysunięcia pierwszej z weryfikowanych tu hipotez.

Hipoteza 1. Różnice ideologiczne rządów (lewica, prawica, centrum) współwystępują z różnymi wskaźnikami stanu gospodarki (udział podatków w PKB, dług publiczny w % PKB, inflacja, roczna stopa bezrobocia, transfery socjalne inne niż świadczenia w naturze w % PKB).

PARTIE POLITYCZNE A ZAAWANSOWANIE REFORM GOSPODARCZYCH ORAZ HIPOTEZY 2. I 3.

Z wcześniejszych analiz *partisan theory* wynika, że sensowne jest poszukiwanie związku między ideologiczną orientacją rządu a jego polityką gospodarczą i stosunkiem do reform. Jak pamiętamy, wybór strategii szybkiego reformowania gospodarki jest zgodny z „duchem” podażowego i zarazem liberalnego nastawienia ideowego. Należy zatem oczekiwać, że rządy partii prawicowych i centrowych są nastawione proreformatorsko, natomiast rządy partii lewicowych cechują się odwrotnym nastawieniem. Można to ująć w postaci następujących hipotez:

Hipoteza 2. Im większa moc polityczna partii centrowych i prawicowych (udział w rządzie ważony przez liczbę dni), tym większe zaawansowanie reform.

Hipoteza 3. Im większa moc polityczna partii lewicowych (udział w rządzie ważony przez liczbę dni), tym mniejsze zaawansowanie reform (współczynnik ujemny).

KORPORATYZM

Termin „korporatyzm” („neokorporatyzm”) jest silnie związany z państwem dobrobytu. (Terminów „korporatyzm” i „neokorporatyzm” używa się dla odróżnienia opisywanego zjawiska od stanu rzeczy istniejącego w państwach faszystowskich). Najważniejszą cechą korporatyzmu w państwach demokratycznych jest relatywne uniezależnienie kształtowania stosunków między pracodawcami i pracownikami od mechanizmów gry rynkowej i parlamentarnej. Uniezależnienie to jest możliwe za sprawą Komisji Trójstronnej, dzięki której przedstawiciele pracowników mogą wywierać bezpośredni wpływ na decyzje rządowe. Współczesne demokratyczne państwo korporacyjne przetwarza wnioski wynikające ze sporów międzygrupowych w regulacje prawne i wytyczne polityki. Sformułowanie to można uznać za definicję każdego państwa demokratycznego. Na czym zatem polega osobliwość korporatyzmu? Jego esencją jako zjawiska polityczno-ekonomicznego jest względna autonomia wobec mechanizmów rynkowych i partyjnej rywalizacji politycznej. Korporatyzm może być źródłem idei modyfikujących mechanizmy rynkowe (np. na rynku pracy), może być także źródłem ustaw, które nie powstałyby, gdyby ustawodawstwo było wyłącznie efektem gry partyjnej.

Jednym z klasyków europejskich analiz korporatyzmu jest szwedzki badacz Walter Korpi. Jego zdaniem kluczową rolę w kształtowaniu korporatyzmu epoki przemysłowej odgrywały konflikt klasowy oraz aktywność lewicowych partii politycznych i związków zawodowych (zob. Korpi 2006). Związek między korporatyzmem a państwem dobrobytu polegał na tym, że korporatyzm był najważniejszym narzędziem instytucjonalizacji konfliktu klasowego. Spory klasowe nie nabierały rebelianckiego charakteru i były toczone oraz rozwiązywane w ramach instytucji państwa demokratycznego.

W epoce postindustrialnej klasa robotnicza systematycznie maleje, a reformy gospodarcze znacznie zmniejszyły zakres oddziaływania państwa dobrobytu. Zmiany te stawiają głównych aktorów korporatyzmu, tj. partie lewicowe, wobec konieczności dostosowania się do nowej sytuacji. W efekcie zmienia się ich *modus operandi*. Niektóre z nich dokonały radykalnej prorynkowej przemiany ideologicznej, inne rozpoczęły poszukiwania tzw. trzeciej drogi między projektem

socjaldemokratycznym a liberalnym. Na przykład niemiecka SPD w 2003 r. zainicjowała reformy rynku pracy oraz reformy zmniejszające deficyty budżetowe i dług publiczny, których następstwem był spadek poziomu życia ludności korzystającej z różnych form pomocy społecznej, ale też wyraźny wzrost konkurencyjności gospodarki niemieckiej.

Z badań nad korporatyzmem wynika, że krok po kroku czołową pozycję obrońców i najważniejszych aktorów korporatyzmu zaczynają przejmować związki zawodowe (zob. Addison, Schnabel 2003, s. 361–362).

Współczesne analizy dostosowania korporatyzmu do epoki post-industrialnej akcentują konieczność rozszerzenia jego formuły uzgadniania rozbieżnych interesów o problematykę produktywności (zob. Rhodes 2001, s. 179). Dzisiejszy korporatyzm można zdefiniować jako „utrwalone wzory wspólnego zarządzania gospodarczego z udziałem partnerów społecznych i obowiązujące na różnych poziomach, takich jak: zarządzanie na poziomie zakładu pracy, sektorowe negocjacje płacowe, wspólne kształtowanie polityki konkurencyjności krajowej oraz sprawy społeczne (edukacja, polityka społeczna itp.)” (Siaroff 1999, s. 189). Z kolei zdaniem polskiego badacza Juliusza Gardawskiego (2005, s. 192 i nast.) współczesny korporacjonizm oznacza uczestnictwo różnych podmiotów społecznych (nie tylko związków zawodowych) na każdym etapie procesów politycznych i prawnych.

Korporatyzm jest trwałym elementem gospodarki i sfery politycznej w krajach UE. Korporacjonizm może współistnieć z różnymi strategiami gospodarczymi, zarówno popytowymi, jak i podażowymi. Demokracja potrzebuje korporatyzmu, ale korporatyzm potrzebuje zmiany. Powinien być nie tylko redystrybucyjny, lecz także konkurencyjny. Koalicje redystrybucyjne powinny zostać uzupełnione o koalicje produkcyjne. Postindustrialny korporatyzm to rozszerzenie strategii związkowych i ich udział w kształtowaniu narodowej polityki w zakresie problemów bezpośrednio i pośrednio związanych z konkurencyjnością, np. polityki społecznej i edukacji. Przykładem takiej koalicji produkcyjnej może być tzw. parasol ochronny polskiej Solidarności nad rządem wdrażającym reformy ustrojowe na początku lat 90. XX wieku (zob. Siaroff 1999, s. 189).

Niezależnie od przemian gospodarczych i zmian struktury klasowej różnice interesów między pracodawcami i pracownikami są nadal dość

wyraźne. Ogląd europejskich rynków pracy skłania do wniosku, że współcześnie pozycja pracobiorców jest na nich znacznie słabsza niż w epoce przemysłowej. W państwach demokratycznych kluczowym czynnikiem oceny rządów jest to, w jakim stopniu przyczyniają się one do poprawy poziomu życia obywateli. Z kolei relatywnie biedniejsze grupy społeczne wywierają presję na rzecz dowartościowania ich stopy życiowej, ich polityczni reprezentanci głoszą zaś konieczność redystrybucji bogactwa. Współczesny korporatyzm nadal oznacza orientację państwa na poprawę poziomu życia pracowników i wielu niebogatych ludzi.

W państwach Europy Środkowo-Wschodniej komisje trójstronne (rząd, pracodawcy, związki zawodowe) powstały zaraz na początku transformacji, a mimo to problematyka korporatyzmu jest dość słabo rozpoznana. W latach 90. badano trzy kraje Europy Środkowo-Wschodniej (Czechy, Węgry, Polskę). Autorzy brali pod uwagę cztery główne instytucje korporatyzmu: związki zawodowe, rady pracownicze, organizacje pracodawców i umowy trójstronne z udziałem przedstawicieli związków zawodowych i pracodawców oraz państwa (zob. Cox, Mason 2000). Okazało się, że w krajach Europy Środkowo-Wschodniej udział społecznych i gospodarczych grup interesów w procesie tworzenia polityki publicznej był dość nieregularny i mało skuteczny. Zdaniem badaczy skuteczność reformowania gospodarek badanych państw byłaby o wiele większa, gdyby udział reprezentantów grup społecznych w decyzjach był znaczniejszy (zob. Vatta 2001). Z badań zrealizowanych w latach 90. w pięciu państwach (Bułgarii, Czechach, na Węgrzech, Słowacji i w Polsce) wynika, że mamy tu do czynienia z dość ułomnym korporatyzmem. Są co prawda wdrożone stosowne procedury i prowadzone trójstronne negocjacje, ale umowy nie są wiążące i bardzo często nie obejmują sektora prywatnego (zob. Ost 2000).

W porównaniu z Europą Zachodnią negocjacje w komisjach trójstronnych państw Nowej Europy są bardziej polityczne niż ekonomiczne, omawiane sprawy dotyczą szerszych grup niż tylko reprezentacje pracy i kapitału. Słabym granicom między polityką a gospodarką towarzyszy słabość organizacji pracodawców (zob. Martin, Cristescu-Martin 2006, s. 89–102). Ponadto spotkania komisji trójstronnych są nieregularne, mają charakter wymiany opinii i rzadko kończą się wiążącymi ustaleniami (zob. Ost 2000; Vatta 2001). Trzeba zauważyć,

że wspomniane wyżej wykraczanie poza „sprawy reprezentacji pracy i kapitału” ma wydźwięk krytyczny, niemniej jest cechą w pełni ukształtowanego korporatyzmu zachodnioeuropejskiego (zob. Rhodes 2001, s. 178–179; Siaroff 1999, s. 189).

Można przyjąć, że korporatyzm w państwach Nowej Unii jest (z racji historycznych) relatywnie słabiej ukształtowany. Prawdopodobnie więcej tu dezorganizacji, emocji i chaosu, jakkolwiek istota działania jest podobna.

ZNACZENIE ZWIĄZKÓW ZAWODOWYCH WE WSPÓŁCZESNYM KORPORATYZMIE ORAZ HIPOTEZY 4. I 5.

Z badań nad upowszechnieniem korporatyzmu w 24 państwach demokratycznych wynika, że najwyższy jego poziom występuje w Austrii, Norwegii i Szwecji, natomiast najniższy odnotowano w USA i Kanadzie (zob. Siaroff 1999, s. 184). Jednym z najważniejszych uczestników korporatyzmu są związki zawodowe. Dzięki korporatyzmowi uzyskują one wpływ na regulacje prawne i decyzje rządowe. Z kolei skuteczny udział w tych procesach (na rzecz dowartościowania interesów pracowników) zwiększa uczestnictwo w związkach i tym samym podnosi ich potencjalną moc przetargową i polityczną. Potwierdzają to wyniki długofalowych (1980–2005) badań zrealizowanych w 18 państwach OECD. Wynika z nich, że **istnieje dość silny pozytywny związek między natężeniem korporatyzmu a procentowym udziałem związkowców wśród ogółu zatrudnionych** (zob. Sano, Williamson 2007).

Moc sprawcza związków zawodowych ma kilka źródeł. Jedno z nich tworzy moc potencjalną, rzadko ujawnianą i na co dzień raczej ukrytą, z którą jednak demokratyczni politycy muszą się liczyć i której się słusznie obawiają. Nie chodzi tu tylko o zagrożenia strajkowe i inne formy konfrontacyjnej mobilizacji społecznej. Związkowcy to także wyborcy i wraz z rodzinami mogą stanowić dość pokaźną grupę nacisku. Moc sprawcza związków zawodowych może być także pochodną kultury politycznej i towarzyszącego jej układu instytucjonalnego. Kolejnym źródłem mocy związków zawodowych jest uczestnictwo w różnych formach kształtowania polityki państwowej. Realna siła sprawcza związków zawodowych jest efektem syntezy wszystkich tych czynników.

Jak piszą autorzy monografii o współczesnych związkach zawodowych, restrukturyzacja państw dobrobytu otworzyła drzwi do sporów i konfliktów zbiorowych. Już w latach 70. XX w. związki zawodowe uzyskały pozycję silnego partnera rządów dzięki uczestnictwu w tzw. komisjach trójstronnych i dlatego udział związków w projektowaniu reform jest ważnym elementem legitymizacji rządu w państwach demokratycznych (zob. Addison, Schnabel 2003). Na ogół jednak związki zawodowe odmawiają uczestnictwa w tego typu działaniach. Przeprowadzane obecnie reformy np. rynku pracy budzą opór związków zawodowych niezależnie od tego, czy są realizowane przez partie lewicowe, czy prawicowe. Związki zawodowe zaczęły w coraz większym stopniu przejmować od partii lewicowych funkcje politycznej reprezentacji ludzi zagrożonych przez globalizację i restrukturyzację. Wyjątkiem był tzw. parasol ochronny polskiej Solidarności nad reformami w 1990 roku.

W państwach Nowej Unii, podobnie jak w Europie Zachodniej, realna siła związków zawodowych jest efektem syntezy groźby masowej mobilizacji społecznej oraz uczestnictwa związków zawodowych w różnych formach kształtowania polityki państwowej. Odnosząc to do badań empirycznych nad wyjaśnieniem siły sprawczej danego związku zawodowego, należy stwierdzić, że prawdopodobnie nigdy się nie dowiemy, ile jest w niej groźby użycia siły, a ile korporatyizmu. Nie ulega natomiast wątpliwości to, że bardzo dobrym wskaźnikiem potencjalnej mocy politycznej związków zawodowych jest procentowy udział związkowców wśród ogółu zatrudnionych.

Wdrażanie reform wiąże się z restrukturyzacją i potencjalnym zagrożeniem poziomu płac realnych i utratą miejsc pracy. Z tego względu związki zawodowe, chcąc współbrzmieć z obawami i zagrożeniami odczuwanymi przez pracobiorców, zajmują wobec reform postawy nacechowane wstrzemięźliwością lub niechęcią. Można zatem oczekiwać, że w tych państwach, gdzie związki zawodowe są relatywnie silniejsze, poziom zaawansowania reform będzie niższy. Zaprezentowane rozważania upoważniają do postawienia następującej hipotezy:

Hipoteza 4. Relatywnie większa potencjalna moc związków zawodowych współwystępuje z mniejszym zaawansowaniem reform.

Z przeprowadzonych analiz wynika, że termin „korporatyzm” jest stopniowany. Natężenie korporatyizmu może być identyfikowane przez

ukierunkowanie państwa na dowartościowanie pozycji relatywnie biedniejszej części społeczeństwa poprzez różnego typu transfery socjalne i wydatki na usługi publiczne oraz dowartościowanie pozycji pracobiorców na rynku pracy. Działania te wymagają pokrycia finansowego, dlatego należy oczekiwać, że współwystępują one z relatywnie większym fiskalizmem oraz większym udziałem wydatków rządowych w PKB. Może temu towarzyszyć relatywnie znaczniejsze zadłużenie rządu.

Można się spodziewać, że im większa jest moc sprawcza głównych aktorów korporatyizmu, tj. lewicowych partii politycznych i związków zawodowych, tym większe staje się natężenie wskazanych wyżej wskaźników. Na podstawie cytowanych wcześniej badań zostanie wysunięta kolejna hipoteza:

Hipoteza 5. Spośród dwu głównych aktorów korporatyizmu większe znaczenie dla kształtowania wskaźników redystrybucyjnej polityki gospodarczej ma potencjalna moc związków zawodowych niż relatywna moc lewicowych partii politycznych.

Wskaźnikiem potencjalnej mocy związków zawodowych będzie udział związkowców wśród ogółu zatrudnionych.

CZY RÓŻNICE IDEOLOGICZNE RZĄDÓW WSPÓŁWYSTĘPUJĄ Z RÓŻNYMI WSKAŹNIKAMI STANU GOSPODARKI? (WERYFIKACJA HIPOTEZY 1.)

Informacje konieczne do weryfikacji hipotezy 1. zawiera tabela 8.3. Jak z niej wynika, rządy lewicowe współwystępują ze znacznie większym długiem publicznym niż rządy prawicowe, a zwłaszcza centrowe. Ponadto rządy lewicowe cechuje nieco większy fiskalizm oraz nieco większa skłonność do wydatków na cele socjalne. W zakresie wzrostu gospodarczego sytuacja jest niejednoznaczna.

Oprócz wskaźników uwzględnionych w tabeli 8.3, pod uwagę wzięto także poziom bezrobocia i inflację i stopę wzrostu PKB. Okazało się jednak, że te wskaźniki nie wiążą się (statystycznie znacząco) z orientacją ideową rządów. Oznacza to, że nie potwierdziły się oczekiwania wynikające z *partisan theory* mówiące o tym, że rządowi lewicowym towarzyszy mniejsze bezrobocie i większa inflacja, a prawicowym – nieco większy wzrost. Niemniej rządy lewicowe i prawicowe różnią się

strategiami gospodarczymi i są to różnice zgodne z „duchem” powyższej teorii. **Wniosek: hipotezę 1. należy uznać za *per saldo* potwierdzoną.** Oznacza to, że różnice ideologiczne rządów (lewica, prawica, centrum) współwystępują z różnymi wskaźnikami stanu gospodarki (udział wydatków rządowych w PKB, dług rządowy w % PKB, transfery socjalne inne niż świadczenia w naturze w % PKB).

Tabela 8.3. Charakterystyka ideowa rządów a wybrane wskaźniki stanu gospodarki (przeciętnie rocznie % w latach 1990–2010)

Ideowa charakterystyka rządów (wg partii szefa egzekutywy)	Całkowite wpływy podatkowe jako % PKB	Dług publiczny PKB, %	Wydatki na świadczenia społeczne inne niż świadczenia w naturze PKB, %
Centrum	32,2	22,8	11,1
Lewica	36,1	43,2	14,2
Prawica	33,5	31,2	11,1

Źródło: obliczenia własne na podstawie opisanych wcześniej baz danych.

PARTIE POLITYCZNE A ZAAWANSOWANIE REFORM GOSPODARCZYCH (WERYFIKACJA HIPOTEZ 2. I 3.)

Stosownie do wcześniejszych rozważań poświęconych teorii połącznictwa oczekujemy, że rządy partii prawicowych i centrowych uzyskają większy postęp w reformach gospodarczych niż rządy partii lewicowych.

Udział w rządzie partii centrowych i prawicowych współwystępuje z relatywnie wysokimi wskaźnikami wdrażania reform (tab. 8.4). Odnosnie do partii lewicowych brakuje argumentów, żeby uznać ich udział w rządach za antyreformatorski. Natomiast adekwatne jest stwierdzenie, że partie lewicowe są wyraźnie mniej skłonne do szybkiego wdrażania reform niż partie centrowe i prawicowe. Wniosek ten jest mniej więcej zgodny z efektem weryfikacji hipotezy 1. i potwierdza stosowalność *partisan theory* do analizy strategii rządów w państwach Nowej Europy. W efekcie przeprowadzonych analiz **hipoteza 2. została potwierdzona, a hipoteza 3. odrzucona i zostanie zmodyfikowana.**

Im większa moc polityczna partii centrowych i prawicowych (udział w rządzie ważony przez liczbę dni), tym większe

zaawansowanie reform. Partie lewicowe są nieco mniej skłonne do szybkiego wdrażania reform niż partie centrowe i prawicowe.

Tabela 8.4. Średnia punktacja wdrażania sześciu reform a wskaźniki popularności i mocy politycznej partii o różnych cechach ideowych w latach 1990–2010; współczynniki korelacji Pearsona

	Udział % partii lewicowych w rządzie ważony przez liczbę dni	Udział % partii centrowych w rządzie ważony przez liczbę dni	Udział % partii prawicowych w rządzie ważony przez liczbę dni
Średnia 6 reform	Nieistotny	0,196	0,232

Źródło: obliczenia własne na podstawie opisanych wcześniej baz danych.

POTENCJALNA MOC ZWIĄZKÓW ZAWODOWYCH A ZAAWANSOWANIE REFORM GOSPODARCZYCH (WERYFIKACJA HIPOTEZY 4.)

Przejdźmy teraz do analizy roli związków zawodowych i weryfikacji hipotezy 4. Jak pamiętamy z poprzednich analiz, związki zawodowe wykazują skłonność do zastępowania partii lewicowych w zakresie konstruowania programów polityk ochronnych wobec pracobiorców i coraz większego zaangażowania ideologicznego oraz politycznego na rzecz ich realizacji. Wpływowi związków zawodowych na politykę gospodarczą sprzyja ugruntowanie się korporatyzmu.

Zwraca uwagę bardzo wysoka siła ujemnego związku między zaawansowaniem reform a potencjalną mocą związków zawodowych (tab. 8.5). Im większa potencjalna moc związków zawodowych, tym niższy wskaźnik zaawansowania reform. Ostatnia kolumna tabeli pokazuje, że silne związki zawodowe współwystępują z małą stabilnością zatrudnienia na stanowisku premiera. Sugeruje to, że niektóre rządy mitygują własne usiłowania reformatorskie z obawy przed destabilizacją polityczną będącą następstwem akcji związkowej.

Należy jednak pamiętać, że mamy tu do czynienia z prawidłowościami statystycznymi. Możliwa jest także sytuacja polegająca na tym, że rząd realizuje strategię wolnych reform i stymulowania popytu *via* wydatki budżetowe. Ma dzięki temu środki na zaspokojenie oczekiwań związków zawodowych, a to powoduje, że uchodzą one za skuteczne

i więcej ludzi do nich się zapisuje. Występują tu zatem silne związki i niski poziom reform, ale jest to spowodowane nie naciskiem związków, ale świadomym programem rządowym. Jest to możliwe, jakkolwiek w świetle zebranych tu informacji znacznie więcej przypadków powstrzymania się od reform można wyjaśnić obawą przed reakcją związków zawodowych niż świadomym prowadzeniem antyreformatorskiej polityki gospodarczej.

Tabela 8.5. Potencjalna moc związków zawodowych (udział związkowców wśród zatrudnionych) a średnia punktacja państw na skali sześciu reform oraz wskaźnik stabilności rządu; współczynniki korelacji Pearsona

	Średnia punktacja na skali reform	Ile lat szef rządu sprawuje władzę
Potencjalna moc związków zawodowych	-0,808	-0,196

Źródło: obliczenia własne na podstawie opisanych wcześniej baz danych.

Teoretyczne znaczenie zawartych w tabeli 8.5 wyników badań polega na tym, że uwidoczniają one niemożność uchwycenia ważnych korelatów (zjawisk towarzyszących) realizowanej polityki gospodarczej przez teorie ograniczające się do poszukiwania czynników ją kształtujących wyłącznie w sferze programów partyjnych, rządowych i gry parlamentarnej. Pomocne w wyjaśnieniu tych zjawisk są koncepcje pokazujące wpływ pozaparlamentarnych grup interesu, takie jak korporatyzm akcentujący znaczenie związków zawodowych dla kształtowania polityki gospodarczej.

Konkludując, należy stwierdzić, że hipoteza 4. została potwierdzona. **Relatywnie większa potencjalna moc związków zawodowych współwystępuje z mniejszym zaawansowaniem reform.**

KORPORATYZM, PARTIE POLITYCZNE A POLITYKA GOSPODARCZA (WERYFIKACJA HIPOTEZY 5.)

Spróbujmy teraz ocenić, jak się ma korporatyzm do realizowanej polityki gospodarczej w państwach Europy Środkowo-Wschodniej.

Jak wynika z tabeli 8.6, istnieje dość wyraźna odpowiedniość między potencjalną mocą związków zawodowych i realizowaną polityką

gospodarczą. Natomiast udział partii lewicowych w rządzeniu w zasadzie nie ma znaczenia dla kształtowania się zawartych w tabeli wskaźników ekonomicznych. Oznacza to, że **hipotezę 5. należy uznać za potwierdzoną. Spośród dwu głównych aktorów korporatyizmu większe znaczenie dla kształtowania wskaźników redystrybucyjnej polityki gospodarczej ma potencjalna moc związków zawodowych niż relatywna moc lewicowych partii politycznych.**

Tabela 8.6. Udział związkowców w zatrudnieniu a wydatki rządu, deficyt i fiskalizm – państwa UE i OECD (łącznie) oraz państwa Nowej Unii w latach 1990–2010; współczynniki korelacji Pearsona

	Całkowite wydatki rządu w % PKB	Roczny deficyt rządu w % PKB	Udział wszystkich podatków w PKB	Wydatki socjalne rządu inne niż świadczenia w naturze
Udział związkowców w zatrudnieniu – państwa Nowej Unii	0,309	nieistotny statystycznie	0,365	0,238
Partie lewicowe – % udział w rządzie ważony przed liczbę dni – państwa Nowej Europy	nieistotny statystycznie	nieistotny statystycznie	0,100	nieistotny statystycznie

Źródło: obliczenia własne na podstawie opisanych wcześniej baz danych.

Można sądzić, że istnieje interakcyjny związek między mocą związków zawodowych a kształtowaniem się polityki redystrybucyjnej w badanych państwach. W tych państwach, które mają wyższe wydatki rządowe, większy deficyt roczny, większy udział podatków w PKB i wyższe wydatki socjalne, związki zawodowe są relatywnie silniejsze. Dzięki znaczniejszemu udziałowi podatków w PKB rządy mają tu relatywnie więcej zasobów i prawdopodobnie lepiej zaspokajają oczekiwania pracowników i ich zrzeszeń. I dlatego właśnie członkostwo w związkach jest bardziej atrakcyjne. Więcej członków oznacza większą potencjalną siłę nacisku na pogłębianie polityki redystrybucyjnej.

PODSUMOWANIE

Przedmiotem opracowania w tym rozdziale były zjawiska gospodarcze i polityczne w państwach Europy Środkowo-Wschodniej od 1990 r.,

co służyło głównie analizie związku między orientacją ideologiczną partii politycznych a ich strategiami gospodarczymi oraz pokazaniu, że moc sprawcza partii politycznych i ich rządów jest modyfikowana przez mechanizmy korporatyzacji władzy państwowej. Dla realizacji tych zamierzeń wyprowadzono pięć hipotez i poddano je empirycznej weryfikacji. Poniżej opisano efekty tych zabiegów.

1. Różnice ideologiczne rządów (lewica, prawica, centrum) współwystępują z różnymi wskaźnikami stanu gospodarki (udział wydatków rządowych w PKB, dług rządowy w % PKB, transfery socjalne inne niż świadczenia w naturze w % PKB). 2. Im większa moc polityczna partii centrowych i prawicowych (udział w rządzie ważony przez liczbę dni), tym większe zaawansowanie reform. 3. Partie lewicowe są nieco mniej skłonne do szybkiego wdrażania reform niż partie centrowe i prawicowe. 4. Relatywnie większa potencjalna moc związków zawodowych współwystępuje z mniejszym zaawansowaniem reform. 5. Spośród dwu głównych aktorów korporatyzmu większe znaczenie dla kształtowania wskaźników redystrybucyjnej polityki gospodarczej ma potencjalna moc związków zawodowych niż relatywna moc lewicowych partii politycznych.

Badania pokazały, że z punktu widzenia wzrostu gospodarczego ukierunkowanie wdrażanych reform było właściwe i że lepsze efekty daje szybka niż rozłożona w czasie aktywność reformatorska.

Prowadzone równoległe analizy teoretyczne, nawiązujące do *partisan theory* i koncepcji korporatyzmu dowiodły niemożności uchwycenia ważnych korelatów (zjawisk towarzyszących) realizowanej polityki gospodarczej przez teorie ograniczające się do poszukiwania czynników ją kształtujących wyłącznie w sferze programów partyjnych, rządowych i gry parlamentarnej. Pomocne w wyjaśnieniu tych zjawisk są koncepcje pokazujące wpływ pozaparlamentarnych grup interesu, takie jak korporatyzm akcentujący znaczenie związków zawodowych dla kształtowania polityki gospodarczej.

9. PRAWA CZŁOWIEKA W MIĘDZYNARODOWYM KONTEKŚCIE KULTUROWYM

WSTĘP

Przedmiotem analizy w tym rozdziale jest próba uzgodnienia relacji między prawami człowieka a ich kulturowym zapleczem w postaci równoważności kultur i polityki wielokulturowości. W trakcie dalszych rozważań wskazane zostaną różnego typu niespójności i perturbacje towarzyszące wdrażaniu tych kategorii w praktykę społeczną. W tym celu obserwacji poddana będzie polityka wielokulturowości i trudności w zakresie jej praktycznego uzgadniania z prawami człowieka. Prawa człowieka omówione zostaną z punktu widzenia ich miejsca w prawie międzynarodowym i krajowym. Stanie się to podstawą do analizy recepcji praw człowieka i ich przyjęcia w kulturowo zróżnicowanym środowisku międzynarodowym. Ponadto przeprowadzona zostanie analiza krytyczna pojęcia suwerenności i zaproponowana nowa propozycja ukształtowania stosunków międzynarodowych z punktu widzenia praw człowieka i równoważności kultur.

PRAWA CZŁOWIEKA JAKO ELEMENT MIĘDZYNARODOWEGO SYSTEMU PRAWNEGO

W sensie formalnoprawnym tworzenie prawa międzynarodowego polega na wprowadzaniu norm prawnych za pośrednictwem traktatów międzynarodowych (zob. Symonides 2008, s. 43). Normy prawa międzynarodowego są odbiciem uniwersalnych wartości obowiązujących w społeczności międzynarodowej. Wartości te zostały przekształcone w uniwersalne zasady prawa międzynarodowego dopiero po II wojnie

światowej i skodyfikowane w Deklaracji Zgromadzenia Ogólnego ONZ z 24 października 1970 r. i w Deklaracji Aktu Końcowego Konferencji Bezpieczeństwa i Współpracy w Europie z 1975 r. (zob. Gilas 2008, s. 109). „Obowiązywanie w stosunkach międzynarodowych uniwersalnych wartości jest akceptowane przez wszystkie szkoły prawa międzynarodowego” (ibidem, s. 111). Zasady prawa **międzynarodowego są traktowane jako zewnętrzne i zarazem nadrzędne wobec prawa krajowego**. Jedną z zasad skodyfikowanych w ramach wskazanych wyżej postanowień jest reguła ochrony praw człowieka.

Prawa człowieka zostały sformalizowane w postaci Konwencji ONZ o Ochronie Praw Człowieka i Podstawowych Wolności wraz z protokołami dodatkowymi (zob. Council of Europe 1998). Równoważnikiem takiego traktatu jest np. akces do Rady Europy i związane z tym zobowiązanie do akceptacji konwencji o prawach człowieka i ewentualnej modyfikacji norm prawa krajowego w taki sposób, aby były z nimi niesprzeczne. Podobne zobowiązania, choć nie tak silnie wyeksponowane, wiążą się z przynależnością do OBWE.

Współczesna ewolucja prawa międzynarodowego polega m.in. na umacnianiu się zasady poszanowania praw człowieka. Wyrazem tej tendencji jest coraz bardziej wyraźna jej dominacja nad inną zasadą prawa międzynarodowego, tj. zasadą suwerenności państw. Na przykład w odpowiedzi na drastyczne naruszenia praw człowieka w Srebrenicy i Ruandzie rząd kanadyjski utworzył Międzynarodową Komisję do spraw Interwencji i Suwerenności Państwowej. Komisja rekomendowała ustalenie mówiące, że wtedy, gdy ludność danego państwa ponosi poważne szkody w następstwie różnego typu masowych perturbacji politycznych, a suweren nie chce lub nie może temu zaradzić, zasada suwerenności ustępuje miejsca międzynarodowej odpowiedzialności za ochronę praw człowieka. Zasada **odpowiedzialności za ochronę** została przyjęta w dokumencie końcowym 60. Sesji Zgromadzenia Ogólnego ONZ. Zawiera ona daleko idące zobowiązania społeczności międzynarodowej do ochrony zagrożonych praw człowieka, z interwencją militarną włącznie (zob. Symonides 2008, s. 61–63).

Inną ważną tendencją w zakresie ewolucji prawa międzynarodowego jest rosnący od początku lat 90. XX w. wpływ na jego stanowienie i egzekwowanie organizacji pozarządowych. Te ostatnie biorą udział

w pracach przygotowawczych agend ONZ ukierunkowanych na regulacje normatywne. W niektórych dziedzinach związanych z prawami człowieka zapoczątkowywały one prace nad projektami umów międzynarodowych, np. w dziedzinie statutu Międzynarodowego Trybunału Karnego, min. przeciwpiechotnych, praw dziecka, przemocy wobec kobiet itp. (ibidem, s. 48 i nast.).

Stopniowo prawa człowieka były wkomponowywane w prawa krajowe państw OBWE i Rady Europy. W państwach Unii Europejskiej proces ten jest na tyle zaawansowany, że można uznać, iż prawo krajowe poszczególnych państw jest oparte na prawach człowieka. **Nadrzędność praw człowieka nad prawem krajowym** jest symbolizowana przez zobowiązanie państw do respektowania orzeczeń Europejskiego Trybunału Praw Człowieka w Strasburgu oraz ewentualnych zmian prawa krajowego, jeśli dotychczasowe regulacje są niezgodne z ustaleniami Trybunału.

RÓWNOWAŻNOŚĆ KULTUR A MIĘDZYNARODOWA PRAKTYKA POLITYCZNA

Współcześnie w naukach społecznych dominuje paradygmat równoważności kultur, którego najbardziej charakterystyczną cechą jest nacisk na unikanie wartościowania kultur w kategoriach wyższe–niższe czy lepsze–gorsze. Ugruntowanie się koncepcji równoważności kultur dokonało się w Europie i USA po II wojnie światowej. U podstaw tego leżało wiele przesłanek, wśród których niebagatelną rolę odgrywały czynniki polityczne.

Co spowodowało, że środowisko naukowe dość powszechnie zaakceptowało koncepcję równoważności kultur? Na to pytanie warto udzielić nieco szerszej odpowiedzi, ponieważ coraz częściej ze sfery pozanaukowej dobiegają głosy, że równoważne traktowanie kultur to jedna z odmian poprawności politycznej narzucona opinii publicznej przez **zmowę mediów opanowanych przez środowiska liberalne, lewicowe i im podobne**.

Problem równoważności kultur, jakkolwiek pod inną nazwą, był obecny w refleksji europejskich elit intelektualnych już w średniowieczu, kiedy to zastanawiano się, jak traktować pogan i zwolenników religii prawosławnej. Wiązało się to z prawami człowieka, w tym sensie,

że ludziom drastycznie odmiennej kultury religijnej, tj. poganom, ich odmawiano. Później XVI- i XVII-wieczne wojny religijne w Europie zaowocowały pokojem westfalskim, na mocy którego uznano równoważne prawo do współistnienia kultury katolickiej i protestanckiej w ramach chrześcijańskiej Europy. Utrwaleniu się tych postanowień sprzyjało istniejące wcześniej poczucie wspólnoty i podobieństwa, konfrontowane z odmiennością innych ludów i kultur pozostających w konfrontacji militarnej z Europą, jak np. islam.

Ponad 100 lat wcześniej, wraz z odkryciami geograficznymi, odżył stary problem, jak traktować pogan zamieszkujących obie Ameryki. Jak pisze Jan Kracik (1998), ówczesni Europejczycy byli skłonni uważać Indian za barbarzyńców i dzikusów, czasem za rasę raczej zwierzęcą niż ludzką. Część misjonarzy hiszpańskich zastanawiała się, czy można Indian dopuszczać do chrztu. Niemniej w 1537 r. papież Paweł III wydał bullę, w której stwierdził, że Indianie są ludźmi, są więc w stanie przyjąć wiarę chrześcijańską i nie wolno ich, także jako pogan, pozbawiać wolności i mienia, pod karą ekskomuniki (ibidem). Wspomniany akt papieski możemy uznać za pierwszą próbę rozciągnięcia praw człowieka na ludy pozaeuropejskie o drastycznie odmiennej kulturze.

Być może jedną z ważniejszych przeszkód w wyłonieniu się w naukach o kulturze teorii, którą obecnie określamy mianem równoważności kultur, były duże różnice poziomu cywilizacyjnego między Europą a Afryką czy obiema Amerykami. Na przykład wywodzący się z oświecenia ewolucjonizm opierał się na silnym przekonaniu, że kultury zmieniają się od form prostych, mało zróżnicowanych do coraz bardziej złożonych. Typowe dla ewolucjonizmu przekonanie o identyczności gatunkowej ludzi współistniało z przekonaniem o identyczności praw rządzących rozwojem kulturowym i o tym, że stadia wyższe są nieuchronnym przeznaczeniem społeczeństw aktualnie umiejscowionych nieco niżej. I tak, Lewis H. Morgan wyróżniał trzy stadia rozwoju ludzkości: dzikość, barbarzyństwo i cywilizację (zob. Krawczak 2004, s. 37–56). Kultury traktowano tu zatem jako nierównoważne i stopniowalne.

W XIX w. oprócz badań antropologicznych, które później zaowocowały koncepcją równoważności kultur, rozwijały się także inne nurty badawcze. Jeden z nich polegał na próbach połączenia biologii z antropologią kulturową. Badania takie prowadził m.in. Arthur de Gobineau,

który zajmował się studiami porównawczymi na temat związku rasy z kulturą, osobowością i intelektem. Analizy te miały charakter normatywny i doprowadziły do skonstruowania hierarchii ras i właściwych im kultur oraz typów osobowości, od najbardziej do najmniej wartościowych. Wartościowa rasa tworzy wartościową kulturę, w wartościowej kulturze zaś rozwijają się wartościowe osobowości ludzkie. Rasy mniej wartościowe odwrotnie – tworzą gorsze kultury i gorsze osobowości (zob. Gobineau 1984). Naukowa wartość tych badań była kwestionowana już bezpośrednio po ich opublikowaniu, jednak nie do wszystkich docierały argumenty krytyczne.

Niekiedy idee wpływają na praktykę i tak się też stało z teoriami ras i kultur. Krwawe ekscesy II wojny światowej były przez mocarstwa napastnicze (Niemcy i Japonię) legitymizowane dążeniem do ulepszenia świata poprzez upowszechnienie lepszej kultury wytworzonej przez lepszą rasę. Metodologia tych analiz opiera się na uniwersalnym prawie przyczynowym i przyjmuje następującą postać:



Uniwersalna przyczynowość oznacza, że dana kultura zawsze prowadzi do określonych zachowań i nie ma od tego wyjątków. Taki sposób analizy leży u podstaw konstrukcji różnego typu zaleceń praktycznych, czyli polityki, wobec grup i jednostek. Jakże są założenia takiej polityki i jak brzmią konkretne zalecenia? Otóż zmiana zachowań jest niemożliwa bez uprzedniej zmiany kulturowej. Ponieważ kultura jest następstwem rasy, zmiana zachowań oznacza konieczność zmiany przynależności rasowej, a to także jest niemożliwe i stąd pomysły fizycznej eliminacji niektórych ras.

Przekonania takie stały się podstawą „polityki społecznej” prowadzonej m.in. przez niemiecką III Rzeszę wobec grup uznanych za rasowo obce. W styczniu 1942 r., w „domu Am Grosen Wannsee 56–58 w Berlinie” (Winkler 2007, s. 99) odbyła się konferencja mająca na celu nadanie polityce eksterminacji rasy uznanej za szkodliwą, tj. Żydów, statusu ponadresortowego projektu państwowego. Dokumenty z konferencji pokazują, jak tworzy się taką politykę i jak koordynuje się działalność ministerstw, kolei, administracji terytorialnej, wojska i policji, aby ją zrealizować. Opracowano także programy

postępowania z innymi rasami określanymi mianem „podludzi”. Na przykład do regulacji kwestii słowiańskiej skonstruowano tzw. Duży Plan dla Wschodu. Przewidywał on zgermanizowanie kilku milionów ludzi uznanych za wartościowych, zniewolenie około 14 mln i wysiedlenie na Syberię lub wyniszczenie 51 mln (w tym 80–85% Polaków, 50% Czechów i Morawian, 65% Ukraińców, 75% Białorusinów oraz Rosjan i Tatarów o liczebności nieustalonej). W Polsce realizację planu rozpoczęto od eksterminacji inteligencji (zob. Szczepniak 2001).

Nie ulega wątpliwości, że teorie naukowe prowadzące do ludobójczych praktyk warto zastąpić jakimiś innymi teoriami, które by gwarantowały, że układanie takich planów będzie uznane za działalność irracjonalną, chorobliwą lub kryminalną. Tak się też stało. Masowość zbrodni rasowych i zgroza nimi wywołana zaowocowały dążeniami profilaktycznymi nakierowanymi na ich intelektualną delegitymizację. Na podstawie dorobku socjologii i antropologii kulturowej wypracowano tezę o równoważności kultur i odrzucono tę o związku kultury z rasą.

Koncepcja równoważności kultur jest pochodną relatywizmu kulturowego. Na czym on polega? Załóżmy, że kultura jest następstwem sposobów przystosowania się danej grupy do właściwych jej warunków życiowych. „Kultura to sposób życia jakiegoś ludu” (Mathews 2005, s. 15). Różnice kulturowe są odbiciem różnic w warunkach życiowych. Gdyby dana grupa żyła w innych warunkach, wytworzyłaby inną kulturę. Kultura nie tylko określa społeczne i psychologiczne właściwości grup społecznych, lecz także kształtuje umysłowość jednostek (zob. Hofstede 2000, s. 38 i nast.). Ponadto kultura tworzy kryteria prawdy i fałszu, którymi ludzie posługują się w życiu codziennym (zob. Hryniewicz 2004, s. 104 i nast.). Nie ma zatem ponadkulturowych kryteriów, które by pozwalały na ocenianie zachowań członków danej kultury przez uczestników innej. Nie ma też dobrych kryteriów dla ponadkulturowej oceny wytworów intelektualnych. Zarówno wzory zachowań, jak i metody postrzegania świata i tworzenia wiedzy powinny być odnoszone tylko do innych elementów danej kultury i tylko z nimi porównywane. To, co na gruncie europejskim jest irracjonalne, np. magia, na gruncie kultury plemienia Azande jest racjonalne, ponieważ zapewnia jego członkom komfort psychiczny (zob. Spiro 2004, s. 29). Podobnie jest z teoriami naukowymi, np. teoria agresji wyjaśnia agresję ludzi Zachodu, ale nie plemienia Ilngotów, ponieważ żywią oni

odmienne przekonania co do przypływów wrogości i złości (ibidem, s. 30). Podsumujmy więc, że **na gruncie koncepcji równoważności kultur wartościowanie i ocenianie kultur i ich elementów jest nieuprawnione.**

Czasami można odnieść wrażenie, że koncepcja równoważności kultur skłania naukowców społecznych do swoistej autocenzury powstrzymującej przed wartościowaniem wzorów różnych kultur czy operowaniem takimi terminami, jak „postęp” czy „rozwoj kulturowy”. Mamy tu do czynienia z wyjątkową sytuacją, w której widać pozytywne konsekwencje autocenzury środowiska naukowego. Można sobie wyobrazić, ilu zwolenników by zyskali i jakie spustoszenia poczynili różni plemienni paranoicy, gdyby się okazało, że ich rojenia zgodne są z *main stream* nauki światowej. Jest wysoce prawdopodobne, że szkody mogłyby być nawet większe niż po użyciu bomby atomowej. Tak czy inaczej, nie ulega najmniejszej wątpliwości, że równoważność kultur dla zdecydowanie większej liczby ludzi jest lepsza niż jej brak.

Pisząc o roli równoważności kultur w polityce europejskiej, nie sposób nie wspomnieć o koncepcji praw człowieka. Obie te koncepcje są wzajemnie się wzmacniającymi konstruktami intelektualnymi i mają fundamentalne znaczenie dla integracji europejskiej. Dość dużo czasu było trzeba, aby po europejskich wojnach religijnych utrwaliła się praktyka równych praw politycznych i cywilnych dla ludzi odmiennych religii w ramach jednego państwa. Za sprawą oświecenia i XIX-wiecznych prądów intelektualnych zaczęto równoprawność rozciągać także na inne cechy jednostek, takie jak płeć czy klasa społeczna. W połowie XX w. w ramach tworzenia prawa międzynarodowego podjęto próby regulacji zapobiegających gorszemu traktowaniu ludzi obdarzonych jakąś cechą lub cechami wyodrębniającymi ich ze społecznego uniwersum. Regulacje te mają na celu także stworzenie warunków sprzyjających temu, aby wszyscy ludzie, niezależnie od różnic między nimi, mieli takie same szanse uczestnictwa w grze o realizację własnych interesów.

Symbolem takich regulacji jest art. 14 Konwencji Narodów Zjednoczonych o Ochronie Praw Człowieka i Podstawowych Wolności (zob. Council of Europe 1998) traktujący o zakazie dyskryminacji. Jego postanowienia są tak sformułowane, że można je stosować rozszerzająco do analizy równości szans w zależności od płci, wieku,

rasy, orientacji seksualnej, narodowości, miejsca zamieszkania etc. Z art. 14 nie wynika, że równoważność kulturowa uzyskała bezwarunkowe gwarancje prawa międzynarodowego. Niemniej niektóre elementy kultury, w rodzaju religii czy języka, powyższe gwarancje w zasadzie posiadają. Związek równoważności kulturowej i praw człowieka polega na tym, że wartościowanie kultur takie, jakiego dokonał Gobineau, mogłoby stanowić naruszenie art. 14, dlatego że mamy tu do czynienia z deprecjonowaniem ludzi ze względu na cechy kulturowe grupy, do której należą.

Koncepcja równoważności kultur upowszechniła się nie tylko w naukach społecznych, lecz także w mediach i opinii publicznej. Ta ostatnia zaakceptowała, że nieuprawnione jest porównywanie narodów europejskich w kategoriach normatywnych (lepszy–gorszy). Zmieniło to sytuację grup narodowych, które zwolennicy rasy i kultury zaliczali do mniej wartościowych. Narody te uzyskały dość szeroką strefę bezpieczeństwa sprawiającą, że ich elity intelektualne nie musiały marnotrawić energii psychicznej i intelektualnej na tworzenie naukowych lub mitologicznych koncepcji obronnych. Zmalało zapotrzebowanie na agresywny nacjonalizm i zmniejszyła się jego popularność w opinii publicznej¹.

Wiąże się z tym jeszcze jedna okoliczność z dziedziny psychiki zbiorowej. Osłabienie siły konfliktów narodowych prowadzi do redukcji jednostkowego poczucia zagrożenia. To z kolei sprawia, że ludzie są mniej podatni i bardziej odporni na irracjonalne objaśnienie świata w kategoriach paranoi politycznej. Badacze tej problematyki (zob. np. Robbins, Post 1999) wykazali, że w przypadku zagrożeń radykalnie zwiększa się wiara ludzi w spiski różnego typu „obcych” przeciwko własnej grupie, drobne zdarzenia odczytywane są jako efekt wrogich knowań, rośnie emocjonalność, maleje zaś racjonalność komunikacji zbiorowej. Zaangażowanie elit w produkcję obronnych ideologii dodatkowo podsyca irracjonalność tzw. zwykłych ludzi.

Skłonność do paranoi politycznej przenosi się na zachowania codzienne i działa niszcząco na funkcjonowanie człowieka w pracy i społeczności lokalnej. Nie ulega wątpliwości, że z jednej strony przeciętny poziom natężenia postaw paranoidalnych w Europie od zakończenia

¹ Chodzi tu o relatywny spadek, a nie zanik.

II wojny światowej uległ wyraźnemu zmniejszeniu, natomiast z drugiej strony wydatnie wzrósł poziom racjonalności dyskusji zbiorowych. Stworzyło to korzystne warunki do skutecznego wdrożenia instytucjonalnych metod rozwiązywania konfliktów międzygrupowych w przedsiębiorstwach i branżach, a także sprzyjało odejściu od przemocy w lokalnych i międzynarodowych sporach grupowych. Nie oznacza to, rzecz jasna, całkowitej eliminacji postaw paranoidalnych, ale tylko zmniejszenie ich zakresu i natężenia.

Nie ulega wątpliwości, że upowszechnienie koncepcji równoważności kultur narodowych było jednym z najistotniejszych czynników umożliwiających integrację europejską. Niebagatelną rolę odegrały tu prace naukowe i ich popularyzacje w mass mediach. Jak widać, wyniki badań nauk społecznych i humanistycznych mają duże znaczenie praktyczne, a ich upowszechnienie może przynosić korzyści w skali kontynentalnej. Może też jednak, jak pamiętamy, przynosić szkody.

Równoważność kultur stała się podstawą do formułowania politycznych projektów zmierzających do ulepszenia świata, z tym że w sposób radykalnie odmienny, niż miało to miejsce w przypadku rasy i kultury. Chodzi tu mianowicie o politykę wielokulturowości i jej różne odmiany.

Badacze eksplorujący problematykę kultur gospodarczych czy politycznych dość często mają możliwość odnotować, że te same instytucje (np. rynek, własność, władza) funkcjonują zupełnie inaczej w odmiennych kulturach. Nie można zaprzeczyć, że wzory i wartości jednej kultury sprzyjają bardziej rozwojowi gospodarczemu czy demokracji niż wzory i wartości innych kultur. Na przykład badania Maksa Webera (1984, 1994) pokazały, że kultury protestanckie bardziej niż inne sprzyjają kapitalizmowi. Z kolei obserwacje dziejów Afryki (od dekolonizacji), a także trudności z adaptacją imigrantów w Europie Zachodniej czy problemów z ugruntowaniem demokracji w Iraku skłaniają do wniosku, że istnieje odpowiedniość między instytucjami politycznymi i warunkami kulturowymi i że instytucje demokratyczne źle się przyjmują w niesprzyjających warunkach kulturowych albo są wręcz odrzucane.

Pojawia się zatem problem, i to dość poważny. Można bowiem zadać pytanie, czy wobec takiego stanu rzeczy nie byłoby warto wrócić do starych teorii i co nieuchronne, do odrzuconych (ale niemoralnych) praktyk politycznych. Nikt by jednak sobie tego nie życzył. W opisaney sytuacji **potrzebne jest przeformułowanie relacji między**

zjawiskami kulturowymi i społecznymi, w taki sposób, żeby nie kwestionować zjawisk oczywistych i zarazem nie tworzyć bazy intelektualnej dla niemoralnych praktyk politycznych. W trakcie dalszych rozważań podjęta zostanie próba wyjścia naprzeciw tym oczekiwaniom.

PRAWA CZŁOWIEKA: UNIWERSALIZM CZY PARTYKULARYZM KULTUROWY?

Wraz z osiedleniem się w Europie Zachodniej milionów emigrantów spoza europejskiego kręgu kulturowego (Azja Mniejsza, Afryka Północna, Pakistan) pojawiły się masowo odmienne od europejskich wzorce kulturowe i systemy wartości. Praktykowana w Europie polityka wielokulturowości kładła silny nacisk na kultywowanie tożsamości grupowych oraz wzorów zachowań i systemów wartości środowisk imigranckich. W efekcie dość często dochodziło do tego, że tolerowano, a nawet sądownie wspierano zachowania imigrantów niezgodne z prawodawstwem europejskim. Zdarzało się także, że sądy, kierując się prymatem wielokulturowości, wydawały wyroki niezgodne z prawami człowieka. Zdarzenia dokumentujące te zjawiska są opisane w rozdziale 10.

Okoliczności te prowadzą nieuchronnie do pytania, czy Konwencja o Ochronie Praw Człowieka i Podstawowych Wolności wraz z protokołami dodatkowymi jest wewnętrznie sprzeczna. Odpowiedź zależy od tego, czy i w jakim stopniu jesteśmy skłonni uznać prawa człowieka za uniwersalne. Jeżeli rzeczywiście tak je potraktujemy, to wypadnie stwierdzić, że Konwencja nie zawiera sprzeczności. Jeżeli natomiast przyjmimy, że prawa człowieka nie są uniwersalne oraz że odpowiadają roszczeniom w kwestii narzucenia innym europejskiej specyfiki kulturowej, to Konwencja okaże się wewnętrznie sprzeczna.

Regulacje prawne dotyczące praw człowieka występują w dwu postaciach. Pierwsza z nich to powyższa konwencja Rady Europy, na drugą składa się dziewięć konwencji Organizacji Narodów Zjednoczonych. Pokrywają się one z konwencją Rady Europy i dotyczą: dyskryminacji rasowej, praw kobiet i dzieci, praw ekonomicznych, społecznych i kulturalnych, eliminacji tortur i niehumanitarnych kar.

Problem uniwersalizmu praw człowieka był przedmiotem badań empirycznych polegających na obserwacji procesu ratyfikowania

konwencji ONZ w ponad 130 państwach w latach 1966–1999. Badano m.in. to, czy ratyfikowanie konwencji o prawach człowieka ma związek z formą rządów, członkostwem w organizacjach międzynarodowych i przynależnością do kręgów cywilizacyjnych, wyróżnionych przez Samuela P. Huntingtona w jego słynnej książce o zderzeniu cywilizacji (zob. Huntington 2005b, s. 21).

W trakcie badań stwierdzono, że kraje socjalistyczne ratyfikowały wspomniane dokumenty z taką samą gorliwością jak państwa demokratyczne. Oznacza to, że ratyfikacja konwencji o prawach człowieka nie zależy od ideologii. W trakcie badań zarejestrowano także związek między ratyfikowaniem tego aktu a przynależnością cywilizacyjną (do państw Zachodu). Jednakże po zakończeniu zimnej wojny proces ratyfikacji uległ przyspieszeniu w krajach niezachodnich. Zdaniem autora badań oznacza to, że ów związek praktycznie zanikł. Prowadzi to do wniosku, że prawa człowieka są uniwersalne, niepodzielne i nierelatywne (zob. Cole 2005, s. 472–496).

Wnioski autora co do uniwersalności praw człowieka mają niestety pokrycie w dość osobliwych desygnatach. Na przykład Polska Rzeczpospolita Ludowa, choć jej stalinowska konstytucja z 1952 r. była jedną z bardziej demokratycznych na świecie i choć ratyfikowała konwencje, to jednak praw człowieka nie respektowała. Podobne przykłady można by mnożyć. Badania pokazują powszechne dążenie rządów opresyjnych do unikania krytyki ze strony bogatych i wpływowych krajów demokratycznych. Ponadto ludzie władzy różnią się stosunkiem do prawdy. Część cechuje duża tolerancja intelektualna na niezgodność słowa pisanego z czynami, dlatego ratyfikują wszystko, co zaproponuje ONZ. Inni są pod tym względem bardziej rygorystyczni. Wykryty w badaniach uniwersalizm może więc polegać co najwyżej na powszechnym przekonaniu rządów, że konwencje ONZ lepiej ratyfikować, niż tego nie zrobić. Tak czy inaczej, w skali świata nie ma wyraźnego związku między ratyfikowaniem konwencji a przestrzeganiem praw człowieka.

Potwierdzają to inne badania, obejmujące lata 1978–1999, przeprowadzone na próbie 153 krajów. Publikacja prezentująca wyniki tych analiz nosiła tytuł *Paradoks pustych obietnic*. Podobnie jak w poprzednich badaniach stwierdzono przyspieszenie w ratyfikowaniu konwencji o prawach człowieka po zakończeniu zimnej wojny, jak również taki

sam poziom represyjności państw. Zaobserwowano też, że wśród sygnatariuszy konwencji naruszeń praw człowieka jest więcej niż w krajach, które tych dokumentów nie ratyfikowały.

Na respektowanie praw człowieka „dobrze wpływa” uczestnictwo państwa w procesach globalizacji. Także te badania potwierdziły uniwersalność praw człowieka na poziomie deklaracji elit władzy z jednoczesnym brakiem uniwersalizmu w praktyce politycznej. Najważniejszy, jak się wydaje, wniosek płynący z tych badań mówi jednak o tym, że istnieje silny pozytywny związek między uczestnictwem obywateli danego państwa w różnorodnych organizacjach pozarządowych a przestrzeganiem praw człowieka (zob. Hafner-Burton, Tsutsui 2005, s. 1373–1411). Odnotujemy zatem, że im wyższy jest poziom samoorganizacji społeczeństwa danego państwa, tym bardziej przestrzegane są w nim prawa człowieka.

Za uniwersalizmem praw człowieka może przemawiać to, że ich przeciwnikom zdarza się dość często szukać schronienia w państwach respektujących te prawa. Tak było z ajatollahem Ruhollahem Chomeinim przed rewolucją w Iranie, tak jest z aktywistami islamskimi, którzy uciekają przed represjami ze strony rządów bliskowschodnich do państw demokratycznych. Stąd mogą rozpowszechniać projekty krytyczne i naprawcze w swoich ojczyznach i na całym Bliskim Wschodzie². Warto zauważyć, że argument o partykularyzmie praw człowieka jest często wysuwany przez rządy oskarżane o represyjny stosunek do własnych obywateli. Odpowiedzią na te oskarżenia są twierdzenia o nieprzystawalności praw człowieka do narodowej specyfiki. Na gruncie takiego rozumowania za takową wypadnie uznać mordowanie przeciwników politycznych, a kwestionowanie praw rządu do takiego postępowania okaże się wówczas zamachem na suwerenność narodową.

Jak widać, argumentacja na rzecz partykularyzmu praw człowieka jest dość pokrętna, ale w niektórych przypadkach empirycznie trafna. Jeśli kontestatorzy szukają w prawach człowieka osłony, są one wtedy uniwersalne, kiedy zaś dochodzą oni do władzy, prawa te okazują się dobre tylko dla Europy – i wówczas są partykularne. Na

² Dość duże skupisko tego typu imigrantów politycznych ulokowało się w Wielkiej Brytanii, gdzie znaleźli oni względnie dobre warunki do działania. W związku z tym często spotyka się w prasie światowej ironiczne określenie „Londonistan”.

przykład Chomeini uciekł do Francji przed działaniami zniechęconej tajnej policji politycznej (Sawak). Po rewolucji natomiast, gdy zdobył władzę, rządził przy pomocy funkcjonariuszy jeszcze okrutniejszych (Pasdaran).

A oto inny przykład. Dekolonizacja Afryki w latach 60. XX w. odbywała się pod hasłami samostanowienia i praw człowieka. Po pięciu dekadach spośród około 55 państw afrykańskich chyba tylko RPA można uznać za państwo respektujące prawa człowieka. Ta masowość wyboru formy rządów odmiennych niż państwo praworządne nie może zostać wytłumaczona wyłącznie dyktatorską uzurpacją. Można by argumentować, że w Iranie i w wielu innych państwach władze notorycznie się alienują, podczas gdy „zwykli ludzie” chcieliby wolności i praw człowieka. Sięgnijmy zatem do wyników badań, aby się dowiedzieć, czego chcą „zwykli ludzie”.

W latach 1995–1996 i 2000–2002 przeprowadzono badania w 70 krajach świata. Ich przedmiotem były stosunek do instytucji demokratycznych oraz postawy moralne. Okazało się, że demokracja jest czymś dobrym nie tylko dla respondentów z państw zachodnich, lecz także dla mieszkańców krajów muzułmańskich. W niektórych z nich (Albanii, Egipcie, Bangladeszu, Azerbejdżanie, Indonezji, Maroku i Turcji) werbalna aproba dla demokracji wahała się od 92 do 99% i była większa niż np. w Stanach Zjednoczonych (89%; zob. Inglehart, Norris 2003).

Można by sądzić, że wyniki badań są argumentem na rzecz uniwersalizmu demokracji i praw człowieka, na których się ona opiera. Skoro tak, to substancjalna zawartość praw człowieka jest czymś w rodzaju ukrytej struktury intelektualnej. Załóżmy, że struktura ta jest usytuowana w podświadomości i uzewnętrznia się tylko w sprzyjających warunkach. Można wówczas powiedzieć, że ludzie mają głęboką potrzebę wolności politycznej, ale dyktatorskie rządy uniemożliwiają jej praktykowanie. Jak jednak wynika z cytowanych badań, prawdziwe pęknięcie między Zachodem a światem islamu wiąże się z równością płci i podejściem do kwestii seksualności (ibidem).

Z pism Sigmunda Freuda wiadomo, że pozaświadoma część osobowości jest siedzibą m.in. instynktów seksualnych i kształtuje sposób postrzegania i wartościowania relacji z ludźmi płci odmiennej. W przypadku respondentów z krajów muzułmańskich będzie to głęboko

zakorzenione, archetypowe przekonanie, że relacje między płciami są wyraźnie zdefiniowane w kategoriach niższości–wyższości oraz nadrzędności–podległości. Otrzymujemy w ten sposób dwa elementy podświadomości zbiorowej (wolność polityczną oraz nierówność płci). Przywołane wyniki badań można potraktować jako argument na rzecz tezy, że dla respondentów z krajów muzułmańskich nierówność płci i związane z tym wzory zachowań seksualnych są ważniejsze niż wolność polityczna.

Demokracja i prawa człowieka są zatem dobre do czasu, gdy nie staną w sprzeczności z kulturowo uregulowanym statusem kobiety i mężczyzny. Podobny wniosek wypływa z badań przeprowadzonych w latach 2005–2006 w 10 krajach muzułmańskich na próbie liczącej ponad 9 tys. respondentów. Doceniają oni takie wartości demokratyczne, jak wolność słowa, zgromadzeń, religii i organizowania się. Uważają też, że wdrożenie tych wolności byłoby dobre dla krajów muzułmańskich. Równocześnie jednak wskazują, że funkcjonowanie państw arabskich powinno się w stopniu większym niż obecnie opierać na szariacie (zob. Gallup 2005–2006).

Kolejne badania, przeprowadzone w 2005 r. w ośmiu państwach muzułmańskich (Egipcie, Jordanii, Libanie, Maroku, Arabii Saudyjskiej, Turcji, Pakistanie i Iranie) pokazały, że kobiety doceniają równość płci w krajach Zachodu i chciałyby mieć podobne uprawnienia, ale uważają, że przeniesienie wartości zachodnich do krajów muzułmańskich nie służyłoby dobrze rozwojowi tych ostatnich (zob. Gallup 2005).

Jak widać, prawa człowieka nie są w skali świata akceptowane ani przez elity, ani przez „zwykłych ludzi”. Z badań wynika, że aprobata dla praw człowieka i siła dążeń do ich uzyskania zależą od przynależności kulturowej. Uzyskane rezultaty nie dostarczyły jednak argumentów potwierdzających tezę, że prawa człowieka są identycznie rozumiane, odczuwane i pożądanе. Można więc orzec, że na poziomie potrzeb, dążeń i motywacji prawa człowieka nie są uniwersalne.

Stwierdzony silny związek stanu praw człowieka z samoorganizacją społeczną powoduje, że są one silnie zakotwiczone w kulturze europejskiej i jej pochodnych. Ta konstatacja pozwala przejść do rozwiązania problemu wewnętrznych sprzeczności w prawach człowieka. Otóż prawa te są spójne, ale tylko wtedy, gdy stosujemy je do oceny zachowań ludzi wychowanych w kulturach europejskich. Zgodność

praw człowieka i równoważności kultur jest zatem w Europie możliwa dlatego, że kultury społeczeństw europejskich są mimo istniejących różnic dość podobne.

PRAWA CZŁOWIEKA A ORGANIZACJA NARODÓW ZJEDNOCZONYCH: WSPÓŁCZESNE INTERPRETACJE I KONTROWERSJE

Zawartość praw człowieka, zwłaszcza ogólnoludzkie wartości, do których się odwołują, takie jak wolność, życie ludzkie czy równość praw, powoduje ich relatywnie dużą popularność w pozaeuropejskich elitach intelektualnych i środowiskach modernizacyjnych. W znacznym stopniu przyczyniły się do tego zimna wojna i towarzysząca jej konfrontacja ideologiczna.

Istotna część deklaratywnej zawartości praw człowieka nabrała znaczenia ponadkulturowego i została przekształcona w postulaty dotyczące kształtowania ładu światowego. Na przykład w kwietniu 2009 r. odbyła się w Genewie konferencja Organizacji Narodów Zjednoczonych poświęcona ocenie realizacji celów nakreślonych na „Światowej Konferencji przeciwko rasizmowi, dyskryminacji rasowej, ksenofobii i pochodnym formom nietolerancji”, która miała miejsce w Durbanie w 2001 r. Dokument końcowy składa się ze 143 konstatacji i postulatów (zob. Durban 2001), a Deklaracja obejmuje pięć części. W dokumencie starano się pominąć kontrowersyjne problemy mogące podzielić wspólny front państw afrykańskich i azjatyckich, takie jak praca dzieci w Indiach czy pozycja kobiet w krajach arabskich. Wyeksponowano natomiast problematykę praw człowieka ważną dla krajów Afryki i niektórych państw azjatyckich. Pewne fragmenty dokumentu pokazują, że priorytety tej grupy państw są wyraźnie odmienne od priorytetów europejskich.

Już wcześniej spodziewano się, że kraje arabskie zechcą przeformować dość daleko idące ograniczenia krytyki islamu nawiązujące do Kairskiej deklaracji o prawach człowieka w islamie. I rzeczywiście, w pierwszej części dokumentu końcowego, poświęconej przeglądowi i ocenie wdrożenia postanowień konferencji w Durbanie, zawarto potępienie nietolerancji religijnej, takiej jak islamofobia, antysemityzm, chrystianofobia i antyarabizm (pkt 12). Sformułowania te,

traktowane rygorystycznie, mogą być podstawą działań w dzielnicach miast europejskich zdominowanych przez ludność muzułmańską i rozbieżnych z tradycją europejską (np. oddzielne baseny dla mężczyzn i kobiet, aranżowanie małżeństw, poligamia). Wykazanie, iż działania te wynikają z zasad religijnych, oznacza, że ich kwestionowanie jest islamofobią i jako takie stanowi naruszenie praw człowieka. Zgodnie z interpretacją mniej rygorystyczną zaś mamy po prostu do czynienia z zakazem „obrazy uczuć religijnych” figurującym w kodeksach karnych wielu państw europejskich.

Część druga dokumentu poświęcona jest istniejącym mechanizmom wdrażania postanowień konferencji w Durbanie. Sygnatariusze zwracają się tu do instytucji i organizacji międzynarodowych z apelem o kontynuowanie lub podjęcie działań na rzecz upowszechnienia i wdrożenia mechanizmów przeciwdziałających rasizmowi, dyskryminacji, ksenofobii i aktom podobnej nietolerancji. Kolejny fragment, trzeci, zawiera wezwanie państw i organizacji pozarządowych do intensyfikacji stosownych działań. W części czwartej apeluje się o naśladowanie najlepszych praktyk z zakresu przeciwdziałania dyskryminacji i nietolerancji. W dokumencie nie podano jednak przykładów takich praktyk ani odwołań do państw, które odnoszą sukcesy na tym polu.

W ostatniej części zawarto identyfikację metod zwalczania objawów dyskryminacji, rasizmu itp. Potwierdzono tu znaczenie wolności słowa oraz zamieszczono apel o zwalczanie agresji i dyskryminacji werbalnej. Z nazwy wymieniono grupy neonazistowskie i neofaszystowskie oraz wezwano do karania za przynależność do nich (pkt 60). Podkreślono również, że Holocaust nie może być zapomniany (pkt 66) oraz że walka z terroryzmem musi być prowadzona z poszanowaniem praw człowieka (pkt 67). Dość dużo uwagi poświęcono migrantom, uciekinierom i azylantom oraz konieczności zapewnienia im równych praw i niedyskryminacyjnego traktowania (pkt 75 i 76). Zaaapelowano także o zmianę polityki migracyjnej w takim duchu, aby była ona zgodna z prawami człowieka (pkt 78), oraz niwelowanie barier ograniczających szanse ludzi pochodzenia afrykańskiego i azjatyckiego, mniejszości etnicznych, religijnych i kulturowych, a także kobiet na rynku pracy (pkt 70).

Można więc stwierdzić, że omawiany dokument zawiera dość rozbudowaną identyfikację możliwych naruszeń praw człowieka. Ze względu na okoliczności towarzyszące konferencji, podczas

której go uchwalono (wycofanie się niektórych państw, przemówienia o wydzwieku antysemickim), ma on charakter dość niekontrowersyjny. Można tu znaleźć postulaty ochrony uczuć religijnych, co powinno się podobać rządów państw arabskich. Kładzie się jednak także nacisk na harmonijne współżycie różnych środowisk religijnych. Dużo uwagi poświęcono prawom kobiet, ale tylko w kontekście rynku pracy i międzynarodowego rynku usług seksualnych.

Historia ONZ pokazuje, że jedną z osi sporów między państwami członkowskimi było i jest napięcie między państwami demokratycznymi i niedemokratycznymi. W zakresie praw człowieka te pierwsze eksponowały głównie prawa i wolności osobiste, natomiast państwa niedemokratyczne podkreślały problem wolności od głodu, prawo do pracy itp. Omawiany dokument wydaje się oddawać ducha obrad zdominowanych przez państwa w większości niedemokratyczne, nie zawiera bowiem odniesień do fundamentalnych w demokracji wolności głoszenia kontestatorskich poglądów, zgromadzeń itp. Dodajmy do tego niewspółmierność problematyki praw człowieka. W Europie toczą się debaty nad rozszerzeniem praw człowieka na mniejszości seksualne, poszanowaniem integralności psychicznej (zakaz mobbingu) czy gwarancjami ekologicznymi. Tymczasem w dość obszernym dokumencie końcowym durbańskiej konferencji ta problematyka nie została nawet wspomniana.

Dodajmy do tego inną wyraźną niezgodność punktów widzenia praw człowieka. I tak, postulaty konferencji w sprawie imigrantów dość wyraźnie rozmiągają się z najnowszymi tendencjami w zakresie polityki migracyjnej niektórych rządów państw Unii Europejskiej, nakierowanej na ograniczanie liczby przyjmowanych imigrantów i wydalenie tych, którym udało się przekroczyć granicę nielegalnie. Jak widać, deklaracja o zakazie dyskryminacji może być rozumiana różnie w zależności od tego, czy jej desygnaty są definiowane w państwie, z którego się emigruje, czy w tym, do którego się przybywa.

Nie tylko wielokulturowość zatem, lecz także „wielopolityczność” (demokracja–autokracja) oraz różnice rozwoju gospodarczego przesądzają o odmiennych interesach i rozbieżnych stanowiskach wobec praw człowieka.

ALTERNATYWNE DEFINICJE I REGULACJE PRAW CZŁOWIEKA

Jak wynika z dotychczasowych analiz, prawa człowieka są konstrukcją prawną, a także przedmiotem konfrontacji politycznych oraz sporów kulturowych. Bezsporna jest jednak ich ideologiczna atrakcyjność, ponieważ znaczna część deklaracji w tym zakresie ma oczywisty wydźwięk ogólnoludzki (godność, wolność, ochrona życia ludzkiego).

Prawa człowieka są wytworem europejskiej kultury prawnej, na gruncie której źródłem prawa jest wola ludu, ucieleśniona w „pierwotnej umowie społecznej”, czyli w konstytucji i ustawach uchwalanych przez przedstawicieli ludu. Jest to zatem prawo stanowione przez ludzi.

Europejska doktryna prawna jest trudna do zaakceptowania w państwach muzułmańskiego kręgu kulturowego. Tamtejsze rządy w większym lub mniejszym stopniu odwołują się do religijnego uzasadnienia regulacji państwowych. W islamie źródłami prawa są Bóg i jego wola objawiona w Koranie. Stanowienie prawa przez ludzi jest traktowane jako grzeszny zamach na boskie prerogatywy.

Można sądzić, że atrakcyjność praw człowieka skłoniła rządy państw muzułmańskich do poszukiwań mających na celu przyjęcie regulacji zawierających ogólne sformułowania o wolności z jednoczesnym dopasowaniem ich do własnej praktyki politycznej i tradycji kulturowej. W efekcie powstała Kairska deklaracja o prawach człowieka w islamie, przyjęta w 1990 r. podczas XIX sesji ministrów spraw zagranicznych Organizacji Konferencji Islamskiej (zob. Cairo Declaration 1990).

Deklaracja zawiera w preambule stwierdzenia o ummie muzułmańskiej (wspólnocie wiernych), którą Bóg uczynił najlepszym narodem, oraz o prawie do godnego życia według zasad szariatu. Fundamentalne prawa człowieka i uniwersalna wolność człowieka w islamie są integralną częścią religii i nie mogą być zrywane ani zawieszane, ponieważ mają pochodzenie boskie, a za ich przestrzeganie odpowiedzialni są wspólnota muzułmańska i każdy z osobna. W art. 1 można przeczytać, że wszyscy są równi i cieszą się równą miłością boską. Nikt nie może zostać wywyższony, chyba że dzięki pobożności i dobrym uczynom. Artykuły 4–6 mówią o wolności zawierania małżeństw oraz równości kobiet i mężczyzn. Równocześnie jednak w art. 6b) stwierdza się, że za trwałość i dobrobyt rodziny odpowiedzialny jest mąż.

Artykuł 9a) głosi, że państwo powinno zabezpieczyć prawo do nauki w taki sposób, aby człowiek mógł się zapoznać z religią islamu. W art. 10 zabrania się podejmowania działań i wywierania presji co do zmiany religii lub przejścia na ateizm.

Artykuł 16 zawiera gwarancję wolności twórczości artystycznej, technicznej i naukowej, pod warunkiem jednak, że jej treść będzie zgodna z zasadami szariatu. Z kolei w art. 19b) podkreśla się, że nie ma przestępstw i kar innych niż te, które są zapisane w szariacie.

Artykuł 22b) stanowi, że każdy może wyrażać dowolną opinię, pod warunkiem że nie jest ona sprzeczna z zasadami szariatu. Z kolei art. 22c) traktuje o informacji – konstatuje mianowicie, że nie może ona być nadużywana do podważania świętości proroctwa, dezintegracji moralnej, szkodenia społeczeństwu oraz osłabiania jego wiary.

Artykuł 25 stwierdza, że jedynym źródłem odniesienia, interpretacji i stosowania wszystkich artykułów Deklaracji jest islamski szariat. Mamy tu do czynienia z próbą wkomponowania terminologii praw człowieka w tradycję muzułmańską. Z jednej strony pojawiają się postulaty wolności słowa i twórczości oraz równych praw kobiet i mężczyzn, z drugiej zaś – prawa te są ważne o tyle, o ile nie stoją w sprzeczności z zasadami szariatu.

Dość niejasny jest status regulacyjny omawianego dokumentu. Nie ma tu mowy o metodach egzekwowania praw człowieka, takich jak trybunał międzynarodowy, nic też nie wiadomo o innych metodach zobowiązania rządów i krajowych systemów sądowych do przestrzegania tych praw. Porównanie Kairskiej deklaracji z Konwencją o Ochronie Praw Człowieka... skłania do wniosku, że mamy tu do czynienia z dwiema zasadniczo niezgodnymi regulacjami. Kairska deklaracja zawiera odwołanie do arbitrażu zewnętrznego w postaci szariatu. Natomiast na gruncie konwencji Rady Europy taki zewnętrzny arbitraż jest niemożliwy i stanowi naruszenie praw człowieka, te są bowiem regulacją nadrzędną wobec wszelkich innych, także prawa kościelnego i prawa krajowego.

Nasuwa się pytanie, czy Kairska deklaracja nie jest przypadkiem swoistą uzurpacją rządów w większości niedemokratycznych, mającą na celu narzucenie obywatelom czegoś niezgodnego z ich potrzebą wolności w różnych sferach życiowych. Można sądzić, że w nielicznych środowiskach prozachodnich intelektualistów islamskich

sformułowania takie budzą konsternację. Analizę krytyczną podejmują jednak w głównej mierze intelektualiści arabscy mieszkający na Zachodzie (zob. Kazemi 2002). Natomiast zdecydowana większość mieszkańców krajów arabskich, jak wynika z opisanych wcześniej badań (zob. Gallup 2005), akceptuje prymat szariatu nad wszelkimi innymi regulacjami prawnymi.

Należy zatem stwierdzić, że opisane tu metody definiowania praw człowieka nie tylko są następstwem autokratycznych tendencji w elitach politycznych, lecz także mają względnie szerokie ugruntowanie społeczno-kulturowe. Wyraźnie widać, że jak dotychczas uzgodnienie jednej spójnej formuły praw człowieka mogącej być elementem prawa międzynarodowego jest we współczesnym świecie niemożliwe.

PRAWA CZŁOWIEKA I WIELOKULTUROWOŚĆ: UNIWERSALIZM SPEKTAKULARNY

W niektórych sytuacjach pewne aspekty praw człowieka mają walor uniwersalny i nadrzędny wobec wielokulturowości. Rozważmy dla przykładu zakaz tortur zawarty w art. 3 Konwencji o Ochronie Praw Człowieka... Zdarza się, że ramach światowej walki z terroryzmem amerykańskie służby specjalne aresztują bojowników islamskich, którzy walczą o wszechświatowe państwo monoreligijne – kalifat oparty na szariacie.

Prawa człowieka i wielokulturowość zostały ustanowione przez ludzi. Tymczasem stanowienie praw przez ludzi jest na gruncie kultury dżihadu uznawane za uzurpację i ciężki grzech. Bojownik dżihadu działa zgodnie z własną kulturą i dąży do likwidacji prawa stanowionego, w tym praw człowieka, gdyż ich istnienie upokarza go i narusza jego godność. Nie zapominajmy też, że w państwie prowadzącym politykę wielokulturowości każdy ma prawo zachowywać się zgodnie ze swoją kulturą (podlegać ocenie przez pryzmat jej wzorów i wartości). Co więcej, instytucje państwowe mają obowiązek mu to ułatwić.

Założmy teraz, że wspomniany bojownik islamski jest sądzony za terroryzm. Sądy amerykańskie i europejskie opierają się na prawie stanowionym, w tym także na prawach człowieka. Jednakże sądenie bojownika islamskiego na podstawie tego prawa dodatkowo narusza jego godność i go upokarza. Ponosi on więc za jeden czyn dwie kary

(więzienie plus upokorzenie). A przecież polityka wielokulturowości ma zapobiegać temu, że podsądny jest dodatkowo upokarzany przez wzory innej, nienawistnej mu kultury. Sprawiedliwość (jeden czyn – jedna kara) wymaga zatem, żeby prawo stanowione nie dotyczyło oskarżonego. Bezspornie leży to w jego interesie, ponieważ lepiej jest ponieść jedną karę niż dwie.

Logika wielokulturowości podpowiada, że dla dobra oskarżonych należy prowadzenie śledztwa i wykonanie kar powierzyć krajom, których sądownictwo zawiera mniej prawa stanowionego (w tym praw człowieka), a więcej prawa koranicznego (Egipt, Jordania, Pakistan). Zdarza się, że amerykańskie służby specjalne przekazują schwytanych bojowników do tych właśnie krajów. Postępowanie takie spotyka się jednak z powszechną krytyką i potępieniem także ze strony zwolenników dżihadu, ponieważ bojownicy są tam torturowani. Nie ma tu znaczenia, jakie motywy leżą u źródeł decyzji oficerów amerykańskich służb specjalnych, na mocy których ludzie są przenoszeni ze środowiska kulturowo wrogiego do bliższego im pod tym względem. Prawda jest taka, że decyzje oficerów służb specjalnych są zgodne z literą i duchem wielokulturowości.

Przytoczony przykład pokazuje bezspornie, że istnieje w zasadzie powszechna zgoda co do tego, że w pewnych okolicznościach lepiej kierować się prawami człowieka niż wielokulturowością. W tych sytuacjach uniwersalizm praw człowieka jest oczywisty. Jest to jednak uniwersalizm cząstkowy, ograniczający się do sytuacji ultymatywnych, spektakularnych i dlatego dość rzadkich.

Poszukajmy zatem jakiegoś argumentu zewnętrznego, który by pragmatycznie przesądzał, że urządzenie świata zgodnie z prawami człowieka przynosi więcej korzyści niż inne metody regulacji.

Prawa człowieka wiążą się nie tylko z wolnością polityczną, lecz także z gwarancjami własności, bezstronnością sądów czy konstytucyjnymi uprawnieniami do określonego poziomu życia. To z kolei umożliwiałoby rozwój gospodarczy i upowszechnienie się państw dobrobytu. Są to zarazem powody, dla których Europa (Zachodnia) jest tak bardzo atrakcyjna dla ludzi z innych państw i kultur. Jeżeli rozumowanie to jest poprawne, brak praw człowieka oznaczałby, że tego wszystkiego, co przyciąga ludzi spoza Europy, byłoby znacznie mniej. Straciliby na nim zatem wszyscy: tubylcy i imigranci. Dla obu grup korzystne jest więc

uznanie prymatu tych praw nad różnymi stylami życia i różną polityką państwową.

Dochodzimy w ten sposób do wniosku, że prawa człowieka powinny zostać uznane za nadrzędne wobec wielokulturowości jako polityki państwowej. W Europie ich nadrzędność nad wielokulturowością leży w interesie większości, a negatywne skutki ich odrzucenia odczuliby wszyscy.

Prawa człowieka to nie tylko konstrukcja prawna, lecz także instytucje państwowe. Można sądzić, że u źródeł konstrukcji tych praw tkwiła wizja poprawnie funkcjonującej wspólnoty państw demokratycznych. Widać to wyraźnie w rozdziale Konwencji o Ochronie Praw Człowieka... poświęconym Europejskiemu Trybunałowi Praw Człowieka. Trybunał taki nie miałby racji bytu, gdyby nie towarzyszyła mu polityczna wola respektowania jego orzeczeń przez państwa. Rzecz jasna, wola ta nie zawsze oznacza pełną zgodność funkcjonowania instytucji państwowych z duchem Konwencji³. W oczywisty sposób wynika stąd, że istnieje moralne uzasadnienie tego, by zrekonstruować w Europie politykę wielokulturowości w taki sposób, aby była ona niesprzeczna z prawami człowieka i zarazem zgodna z logiką funkcjonowania instytucji demokratycznych.

PRAWA CZŁOWIEKA W ZRÓŻNICOWANYM KULTUROWO KONTEKŚCIE MIĘDZYNARODOWYM: OD SUWERENNOŚCI DO WSPÓŁZALEŻNOŚCI

Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że obecność praw człowieka w praktyce i prawie międzynarodowym jest lepsza niż ich brak. Odmienne pojmowanie wolności i pozycji jednostki w różnych kulturach sprawia jednak, że interwencje polityków państw demokratycznych na rzecz praw człowieka są często traktowane podejrzliwie i bywają kojarzone z imperializmem kulturowym. Argument mówiący o tym, że elity zachodnie z praw człowieka uczyniły nową religię, którą usiłują

³ Zobowiązanie do respektowania orzeczeń trybunału jest warunkiem przynależności do Rady Europy. Na przykład Rosja akceptuje orzeczenia Trybunału i od 1998 r. nawet nie skorzystała z procedury odwoławczej od nich. Niemniej w latach 2000–2002 odnotowano pięć przypadków śmierci Czeczenów, którzy wcześniej złożyli skargi do Trybunału.

rozprzestrzenić na inne ludy podobnie jak kiedyś chrześcijaństwo, jest dość trudny do obalenia. Analogicznie jak religia bowiem prawa człowieka są uzasadniane za pomocą własnych aksjomatów i założeń początkowych. W celu uniknięcia tych defektów perswazyjnych należy kształtować stosunki międzynarodowe przez odwołanie się do zasady ponadkulturowej, możliwej do zaakceptowania przez ludzi różnych kultur. Jest nią zasada współzależności.

Spuścizna pokoju westfalskiego, kładąca podwaliny pod utrwalenie się w europejskiej praktyce politycznej i prawie międzynarodowym zasady nadrzędności suwerenności państwowej, okazuje się rozbieżna z tym nurtem myśli Zachodu, który zaowocował wprowadzeniem praw człowieka do prawa międzynarodowego. Jeżeli bowiem suwerenny władca podmiotu międzynarodowego ma prawo dyskrecjonalnie ustalać cel i dobierać środki, to może się zdarzyć, że jego postępowanie naruszy uprawnienia i wolności innych suwerenów i ich obywateli.

Rozpatrzmy następującą sytuację. Oto władca państwa A stylem rządów sprawia, że w sąsiednim państwie B pojawiają się masowo uchodźcy z jego kraju, dla których rząd państwa B tworzy ośrodki schronienia. Władca państwa A nie tylko szkodzi własnym obywatelom, lecz także gwałci prawa człowieka obywateli państwa B. Narusza on bowiem art. 14 Konwencji o Ochronie Praw Człowieka... mówiący o zakazie dyskryminacji z przyczyn narodowych bądź jakichkolwiek innych. Dyskryminacja oznacza tu zmuszanie ludzi w państwie B do podejmowania zachowań, które by nie zostały podjęte bez oddziaływania zewnętrznego. Gdyby nie było uchodźców, nie musiano by im pomagać. Dyskryminacja obywateli państw B polega na pozbawieniu ich środków wspólnych (publicznych) i narażeniu na inne dolegliwości z tytułu bycia obywatelem państwa sąsiedniego wobec państwa A. Państwa oddalone geograficznie nie są dyskryminowane, ponieważ takich kosztów nie ponoszą.

Mamy tu także do czynienia z naruszeniem art. 17 Konwencji w związku z art. 1 Protokołu dodatkowego o ochronie własności. Artykuł 17 stanowi, że żadnemu państwu nie przyznaje się prawa do podjęcia działań lub dokonania aktu zmierzającego do zniweczenia bądź ograniczenia praw i wolności. Z kolei art. 1 Protokołu dodatkowego mówi o nienaruszalności prawa państwa do takich ustaw, jakie uzna ono za konieczne do uregulowania sposobu korzystania

z własności zgodnie z interesem powszechnym. Własność podlegająca ochronie składa się m.in. z finansów publicznych. W tym przypadku państwo B zostaje bezprawnie postawione w sytuacji przymusu budowania obozów dla uchodźców, czyli dokonania zmiany rozporządzania własnością publiczną na skutek takiej, a nie innej działalności władcy państwa A.

Musi zatem istnieć jakaś zasada uniwersalna, która by zabezpieczała interesy państw i zapobiegała gwałceniu praw jednych suwerenów przez innych. W miejsce zasady suwerenności należy przyjąć bardziej uniwersalną zasadę współzależności o walorach ponadkulturowych. Taki sposób pojmowania relacji międzynarodowych pozwala uniknąć dyskusji nad tym, czy wytwór myśli zachodniej może być narzucany ludziom innych kultur. Zasada współzależności przenosi problem na płaszczyznę pragmatyczną. Suweren powinien dobierać wobec swoich poddanych takie cele i środki, aby ci nie byli zmuszeni do podejmowania zachowań prowadzących do ponoszenia niechcianych kosztów przez obywateli państw sąsiednich i naruszania uprawnień własnościowych innych podmiotów prawa międzynarodowego.

PODSUMOWANIE

Prawa człowieka zostały sformalizowane w postaci konwencji Organizacji Narodów Zjednoczonych wraz z protokołami dodatkowymi. Prawa te były stopniowo wkomponowywane w porządku prawa krajowego państw OBWE. W państwach Unii Europejskiej proces ten jest na tyle zaawansowany, że można uznać, iż prawo krajowe poszczególnych państw jest oparte na prawach człowieka.

Międzynarodowe badania porównawcze pokazują, że teza o uniwersalizmie praw człowieka pozostaje słabo udokumentowana. Jedynie w spektakularnych sytuacjach ultymatywnych uniwersalizm ten jest nie do podważenia.

W krajach zachodnioeuropejskich polityka wielokulturowości jak dotychczas dominuje nad prawami człowieka. Ma to miejsce m.in. wtedy, gdy instytucje państwowe ignorują dyskryminację kobiet w środowiskach imigranckich. Ponadto realizowana dotychczas polityka wielokulturowości sprzyja utrwaleniu izolacji środowisk muzułmańskich w Europie Zachodniej, a nawet dość często ją umacnia. Doskonalenie

polityki wielokulturowości powinno polegać na jej bezwzględnym podporządkowaniu prawom człowieka i zmierzać do wypracowania wyraźnie zadekretowanego celu strategicznego, tj. tworzenia wspólnoty politycznej i gospodarczej oraz kultury podtrzymującej efektywne funkcjonowanie obu tych sfer.

Obserwacje instytucji międzynarodowych prowadzą do wniosku, że europejskie priorytety w zakresie praw człowieka są odmienne niż analogiczne priorytety państw Afryki i Azji. W sferze stosunków międzynarodowych w miejsce zasady suwerenności należy więc przyjąć bardziej uniwersalną zasadę współzależności o walorach ponadkulturowych. Taki sposób pojmowania relacji międzynarodowych pozwala uniknąć dyskusji nad tym, czy wytwór myśli zachodniej może być narzucany ludziom innych kultur. Zasada współzależności przenosi problem na płaszczyznę pragmatyczną. Suweren powinien dobierać takie cele i środki wobec swoich poddanych, aby ci nie byli zmuszeni do podejmowania zachowań prowadzących do ponoszenia niechcianych kosztów przez obywateli państw sąsiednich i naruszania uprawnień własnościowych innych podmiotów prawa międzynarodowego.

10. POLITYKA WIELOKULTUROWOŚCI. ZJAWISKA TOWARZYSZĄCE I PRZESŁANKI NIEPOWODZENIA ORAZ WNIOSKI DLA POLSKI

WSTĘP

Przedmiotem dalszych rozważań jest opis polityki wielokulturowości realizowanej w państwach Europy Zachodniej wobec grup imigrantów spoza europejskiego kręgu kulturowego. Omówione zostaną intelektualne podstawy polityki wielokulturowości w postaci teorii naukowych oraz wyników badań, które uprawdopodobniały jej skuteczność. Jakkolwiek teoriom tym ani badaniom naukowym nie można zarzucić merytorycznych czy metodologicznych uchybień, polityka wielokulturowości okazała się nieskuteczna. Treść rozdziału będzie skoncentrowana wokół odpowiedzi na pytanie, dlaczego tak się stało i jakie wnioski wynikają stąd dla Polski oraz na czym powinna polegać nowa polityka społeczna zorientowana na adaptację imigrantów do politycznych i ekonomicznych instytucji.

WIELOKULTUROWOŚĆ JAKO POLITYKA SPOŁECZNA

Pojęcie wielokulturowości, jakkolwiek intuicyjnie oczywiste („wiele kultur”), bywa jednak dość odmiennie interpretowane i realizowane. Jak wynika z ustaleń Anny Śliz, inaczej wygląda to w krajach imigracyjnych, takich jak USA czy Kanada, inaczej zaś w Europie Zachodniej. W Kanadzie żadna z grup imigranckich nie uzyskała statusu kulturowej dominacji, z tego względu przyjęto tam politykę wielokulturowości opierającą się na założeniu, że obywatel pozostaje lojalny wobec struktur państwowych, przy minimalnej akceptacji podstaw kultury dominującej.

W USA, z kolei, wielokulturowość występuje w ramach dominującej kultury anglosaskiej (zob. Śliz 2009, s. 59–60). W Kanadzie w 1981 r. ustalono, że polityka wielokulturowości stanie się stałym elementem realizowanej przez państwo polityki społecznej. Za główny cel przyjęto przeciwdziałanie nierównościom rasowym i ułatwianie integracji społecznej. Uznano także, że nie ma jednej wiodącej kultury i tożsamość kanadyjska jest mozaiką kultur i ras. Wydatki państwa na politykę wielokulturowości w przeliczeniu na jednego mieszkańca wynoszą jeden dolar kanadyjski rocznie. Politykę wielokulturowości prowadzą także samorządy (zob. *Multiculturalism in Canada* 2007).

Intelktualnych źródeł polityki wielokulturowości można się doszukiwać w: wynikach badań naukowych, prawach człowieka oraz międzynarodowej dyskusji zapoczątkowanej wydaniem w USA książki Michaela Novaka, w której upomniano się o ochronę tradycji kulturowej i tożsamości przywiezionej przez imigrantów z Europy do USA (zob. Novak 1972). Książka ta wzmocniła argumenty przeciwników polityki asymilacji, wskazując na jej niewątpliwe nadużycia, takie jak przymusowe odbieranie dzieci rodzicom. Autor zwrócił uwagę również na nieuchronność napięć psychicznych i dezintegrację tożsamości towarzyszącą gwałtownej akulturacji.

Wielokulturowość europejska „rodzi się w obrębie państw narodowych, w których w ramach utrwalonej kultury etnicznej (narodowej) pojawiają się mniejszości etniczne czy kulturowe” (Śliz 2009, s. 60). W Europie Zachodniej polityka wielokulturowości ma dwa aspekty. Pierwszy wiąże się z renesansem regionalizmów i etnicznych osobliwości lokalnych¹ oraz z europejskimi mniejszościami etnicznymi powstałymi w efekcie tworzenia granic międzypaństwowych. Drugi aspekt dotyczy napływu do Europy Zachodniej imigrantów z krajów muzułmańskich, tj. z Afryki Północnej i Turcji. W 2005 r. stanowili oni 10% mieszkańców Francji (około 6 mln), 5,6% mieszkańców Holandii (900 tys.), 4,2% mieszkańców Austrii (340 tys.), 3,9% mieszkańców Niemiec (3,2 mln) i 3,4% mieszkańców Wielkiej Brytanii (2 mln; zob. Intifiada... 2005). W Szwecji spośród 9,5 mln ludności 1,8 mln to imigranci w pierwszym lub drugim pokoleniu (Tam gdzie social... 2013,

¹ Na przykład w Hiszpanii – Katalonia, Baskonia, we Francji – Normandia, Bretania, Korsyka, we Włoszech – Sycylia, w Polsce – Kaszuby, Podhale, w Niemczech – Wyspy Fryzyjskie, w Szwecji i Finlandii – Laponia itp.

s. 50). W tym opracowaniu skupimy się na drugim aspekcie polityki wielokulturowości.

Realizowana dotychczas w Europie Zachodniej **polityka wielokulturowości polega na neutralności kulturowej państwa. Idealne państwo neutralne kulturowo unika działań i decyzji, które mogłyby sprawiać wrażenie, że są motywowane lub powiązane z kulturą jakiejś grupy społecznej je zamieszkującej.** Na przykład w Holandii w 2005 r. robiono wszystko, aby imigrant nie musiał nawet opanować języka – w urzędach czy służbie zdrowia zatrudniano tłumaczy. Ułatwienia w sprawie łączenia rodzin i zawierania małżeństw w kraju pochodzenia sprzyjały odtwarzaniu w Europie macierzystego środowiska, często dotkniętego analfabetyzmem (zob. Demetz 2005).

DUALIZM PRAWNY.

WIELOKULTUROWOŚĆ I PRAWA CZŁOWIEKA W WARUNKACH DUŻEGO DYSTANSU KULTUROWEGO

Przez pojęcie dystansu kulturowego rozumieć będziemy odmienność wzorów zachowań, systemów wartości i systemów symbolicznych decydujących o sposobach postrzegania i wartościowania świata zewnętrznego oraz kształtowania zachowań przez przedstawicieli różnych kultur.

Wraz z napływem do Europy Zachodniej emigrantów z Azji i Afryki pojawiły się masowo odmienne od europejskich wzory kulturowe prowadzące do dość zaskakujących zachowań i dylematów skłaniających do ponownego przemyślenia polityki wielokulturowości. Na przykład norweska minister odpowiedzialna za integrację imigrantów stwierdziła, że równość praw kobiet i mężczyzn, obywateli Norwegii, stoi w sprzeczności z ogólnym aranżowaniem małżeństw w środowiskach islamskich (zob. Zmodernizujmy islam 2003). We Francji z kolei w środowiskach muzułmańskich praktykuje się klitoridektomię, co w świetle francuskiego prawa jest bezprawnym okaleczaniem. Zdarza się także, że w europejskich środowiskach muzułmańskich uprawia się poligamię, chociaż na gruncie prawa państw europejskich wielożenstwo jest przestępstwem.

Jeżeli jakieś zachowania poddajemy sankcjom prawnym, oznacza to – ni mniej, ni więcej – że uważamy je za gorsze i godne skarcenia,

nawet jeżeli w niektórych grupach są one normą kulturową. Karząc za bigamię, uznajemy, że wzór kulturowy nakazujący monogamię jest lepszy niż ten sankcjonujący poligamię. Tak postępując, odrzucamy zasadę wielokulturowości. Co więcej, stosowanie zasad wielokulturowości do analizy zachowań z punktu widzenia ich zgodności z prawami człowieka prowadzi do sprzecznych wniosków.

Rozważmy dla przykładu wspomniane wcześniej równe prawa kobiet mężczyzn w kontekście aranżowania małżeństw osób nieletnich. I tak, na mocy art. 2 Protokołu dodatkowego do Konwencji o Ochronie Praw Człowieka... (ustanowionej przez Radę Europy) rodzice mają prawo do zapewnienia dzieciom „wychowania i nauczania zgodnie z ich własnymi przekonaniem religijnymi i filozoficznymi”. Z kolei art. 8 Konwencji mówi o „poszanowaniu życia prywatnego i rodzinnego” (Council of Europe 1998). Jak widać, rodzice mają prawne gwarancje co do nadzoru nad wpajaniem i egzekwowaniem zachowań rodzinnych, narzeczęskich i małżeńskich zgodnych z preferowanymi wzorami kulturowymi. Takie ich uprawnienia są bezsporne do czasu osiągnięcia przez dzieci pełnoletności. Jeżeli tak, to można sensownie argumentować, że aranżowanie małżeństw czy klitoridektomia najzupełniej mieszczą się w uprawnieniach rodziców nadanych im przez prawa człowieka. Wiemy jednak, że wniosek taki, choć logicznie poprawny, jest nie do przyjęcia. Niemniej osoby ukarane za zmuszanie do małżeństwa mogą argumentować, że kara jest przejawem dyskryminacji religijnej i kulturowej oraz że jest sprzeczna z gwarancjami poszanowania życia rodzinnego. Widać, że konsekwentna wielokulturowość może prowadzić do sprzecznych interpretacji praw człowieka.

Innym obrazującym to przykładem może być fragment paryskiej kroniki sądowej.

Na początku 2007 r. w Paryżu toczył się proces przeciwko redaktorowi naczelnemu pisma satyrycznego za zamieszczenie karykatur Mahometa. Pozew sformułowały organizacje muzułmańskie (zob. Unger 2007). Na gruncie polityki wielokulturowości może on być uzasadniony tym, że religia jest najważniejszym fragmentem kultury. Ludzie mają prawo do właściwego danej kulturze sposobu przeżywania własnej religii. Islam zabrania odtwarzania wizerunku Proroka. Publikowanie wizerunku, a co gorsza karykatur, jest dla muzułmanów obraźliwe. Wniosek: powyższa publikacja poniża kulturę islamu, jest sprzeczna

z polityką wielokulturowości i powinna być zakazana. Jak to się ma do praw człowieka? Otóż w art. 9 Konwencji zawarte są gwarancje wolności sumienia i wyznania, ale w art. 10 – gwarancje wolności wyrażania opinii (zob. Council of Europe 1998). Można sądzić, że dotyczy to także opinii krytycznych albo sprzecznych z jakąś religią. Co zatem jest ważniejsze: wolność religijna czy wolność wyrażania opinii? Prawa człowieka regulują to w art. 9 pkt 2 i w art. 10 pkt 2 w ten sposób, że oba te rodzaje wolności mogą podlegać ograniczeniom ustawowym koniecznym w społeczeństwie demokratycznym (ibidem). Wracamy w ten sposób do punktu wyjścia, ponieważ powstaje problem, czy oba rodzaje wolności powinny podlegać ograniczeniom w takim samym stopniu, czy jeden bardziej, a drugi mniej.

Żeby wydać wyrok, sąd musiał najpierw wybrać, co jest ważniejsze: wolność religii czy wolność słowa. Odwołał się w tym celu do zewnętrznego (wobec wolności) kryterium, jakim jest logika funkcjonowania instytucji demokratycznych. Trwałość i stabilność instytucji demokratycznych stała się zatem arbitrem w sporze o różne rodzaje wolności. Oddzielność religii od polityki i prymat obywatelstwa nad przynależnością religijną skłaniają do odrzucenia wspomnianego pozwu i tak też się stało.

Nie sposób jednak nie zauważyć, że mamy tu do czynienia z obroną wolności krytyki przez odwołanie się do wolności i demokracji. Od razu widać, że jest tu i tautologia (wolność krytyki, bo wolność) i nierozstrzygalność logiczna. Ta druga polega na tym, że prawa człowieka nie dają podstawy do logicznej argumentacji na rzecz wyboru jednej wartości (wolność krytyki) kosztem innej (wolności przeżywania własnej religii). Zawsze można zadać pytanie, dlaczego akurat ta wartość jest lepsza od innych. Dlatego, że jest europejska? Jeżeli tak, to jest to imperializm kulturowy. Można dalej argumentować, że skoro Europa jest taka demokratyczna, to niech o wartościach rozstrzyga arytmetyka polityczna. Na przykład w tych dzielnicach miejskich, w których jest większość imigrantów z krajów islamu, powinny obowiązywać wartości muzułmańskie, a nie prawa człowieka. Być może podobne przesłanki leżały u źródeł dwu innych rozstrzygnięć sądowych i jednej propozycji we Francji i RFN oraz Wielkiej Brytanii.

We Francji, gdzie poligamia jest zabroniona, Sąd Najwyższy, kierując się zasadą, że należy respektować odmienny kulturowo status

cudzoziemców, zezwolił w 1980 r. na łączenie rodzin poligamicznych. W efekcie z Afryki przybyły tysiące drugich i trzecich żon (zob. Signer 2007).

W Wielkiej Brytanii zwierzchnik Kościoła anglikańskiego zasugerował akceptację szariatu. Kilka miesięcy później najwyższy rangą sędzia brytyjski (czerwiec 2008 r.) uznał, że w niektórych sytuacjach szariat powinien być stosowany, np. sprawach rodzinnych i w rozstrzyganiu sporów między muzułmanami (zob. Kaźmierczyk 2008). Nie sposób nie zauważyć, że może to spowodować podobne perturbacje jak te, które wiążą się z orzeczeniem sądu francuskiego. Jak np. traktować orzeczenia sądu islamskiego, gdy spór dotyczy męża i kilku żon?

W RFN z kolei zdarzyło się, że urodzona tam Marokanka wyszła za mąż za innego Marokańczyka, ale mąż ją wielokrotnie maltretował. Zwróciła się więc do sądu, aby ten na mocy niemieckiego prawa przyspieszył procedury i zakazał mężowi zbliżać się do niej na odległość mniejszą niż 50 metrów. Sędzia postąpiła jednak zgodnie z zasadami wielokulturowości i odmówiła szybkiego rozwodu, uzasadniając to tym, że w muzułmańskim kręgu kulturowym jest oczywiste, iż mąż korzysta z prawa chłosty wobec żony, na mocy wersu 34 czwartej sury Koranu. Na łamach niemieckiej prasy rozgorzała dyskusja nad tym, czy Koran daje mężowi takie prawo i jak je należy wykonywać (zob. Szariat we Frankfurcie 2007). Dyskusja miała także charakter wielokulturowy – twierdzono m.in., że prawo marokańskie też zabrania bicia żon. Jak widać, wielokulturowość prowadzi tu do uznania, że sąd we Frankfurcie powinien kierować się prawem marokańskim.

Przykład niemiecki pokazuje, w jaki sposób konsekwentna wielokulturowość może także rodzić patologie w funkcjonowaniu instytucji demokratycznych. Na czym polega ta patologia? Na tym, że kierując się wielokulturowością, sąd wydał dziwaczny wyrok. A także na tym, że przedstawiciele wymiaru sprawiedliwości neutralnego światopoglądowo państwa wzięli udział w dyskusji nad tym, jak sądy powinny interpretować i stosować nakazy Pisma Świętego w orzecznictwie. I wreszcie na tym, że przedstawiciele świeckiego państwa i specjaliści je obsługujący drastycznie przekroczyli swoje uprawnienia i kompetencje. Wystąpili mianowicie w roli interpretatorów Koranu, próbując narzucić społeczności muzułmańskiej własny sposób jego odczytywania. Niewierni uczą wiernych, jak mają wierzyć!

Wyraźnie widać, że konsekwentne trwanie przy polityce wielokulturowości prowadzi do dualizmu prawnego polegającego na tym, że w ramach jednego państwa stosuje się odmienne systemy prawne wobec obywateli. Innym negatywnym zjawiskiem jest tolerowanie prymatu obyczaju nad prawami człowieka nie tylko na zasadzie niemieszania się państwa do wspólnot kulturowych, lecz także w rozstrzygnięciach sądów państw UE.

WIELOKULTUROWOŚĆ A INTEGRACJA SPOŁECZNA

Ze względu na europejskie doświadczenia państw wielowyznaniowych można było oczekiwać, że diaspora islamska stanie się kulturowym pośrednikiem między Europą a krajami islamu. Na przykład z okazji olimpiady w Sarajewie prasa europejska dość dużo pisała o zgodnym współżyciu w Bośni muzułmanów, katolików i prawosławnych. Porównanie europejskiego dobrobytu i wolności z sytuacją istniejącą w krajach pochodzenia powinno zaowocować poczuciem zadowolenia z dokonanego wyboru i identyfikacją z instytucjami tworzącymi to, czego brakowało w ojczyźnie. Konstatacja, że większemu dobrobytowi i wolności towarzyszą dramatycznie odmienne wzory kulturowe, powinna skłonić elity imigranckie do głębokich przemyśleń nad dostosowaniem własnej kultury i religii do wyzwań współczesności. Można się było spodziewać, że w europejskich środowiskach muzułmańskich dokona się coś w rodzaju europejskiej reformacji czy oświecenia i stąd będzie promieniować na resztę świata islamskiego. Tak się jednak nie stało. Jak pisze Francis Fukuyama (2007), zderzenie imigrantów z krajów muzułmańskich z Zachodem doprowadziło do silnego kryzysu tożsamości. Radykalny islamizm i dżihadyzm to próba określenia nowej tożsamości przez przynależność do ummy, światowej wspólnoty islamskiej. Jak na razie poszukiwania tożsamości nie idą w kierunku wypracowania syntezy islamu, demokracji i nowoczesnej gospodarki. Wręcz przeciwnie, dość wyraźnie widoczna jest wrogość imigrantów muzułmańskich wobec Zachodu i właściwych mu instytucji. Na przykład w Holandii w 2005 r. „władze zażądały od imamów podpisania konwencji w sprawie walki z ekstremizmem: poza kilkoma wyjątkami, wszyscy odmówili” (Demetz 2005).

Na gruncie dominujących współcześnie interpretacji islamu mamy do czynienia z tendencją do nakładania się na siebie sfer *sacrum* i *profanum*. Skłania to wiernych muzułmanów do uznania, że stan społeczeństwa, gospodarki i polityki powinien być wyprowadzony z nakazów boskich oznajmionych w Koranie. Pojawia się jednak problem polegający na tym, że w krajach Zachodu regulacje gospodarcze i polityczne nie pochodzą od Boga, ale dają ludziom więcej dobrobytu niż instytucje islamskie.

Można sądzić, że elity muzułmańskie, stojąc wobec objaśnienia świata, w którym niewierni mają więcej dobrych rzeczy niż wierni, mogą interpretować to na kilka sposobów. Po pierwsze, może być tak, że wiara niewiernych jest lepsza i dlatego spotyka ich więcej nagród boskich. Takie wyjaśnienie jest jednak dla wspomnianych elit, z oczywistych względów, nie do przyjęcia. Po drugie, można pomyśleć, iż wyznawcy islamu są grzeszni, a to, że brak im tych dobrych rzeczy, które mają niewierni, jest następstwem kary boskiej. To jednak też jest niemożliwe do zaakceptowania, ponieważ, z natury rzeczy, niewierni nie mogą być mniej grzeszni od wiernych. Jeżeli zatem bardziej grzeszni mają więcej dobrych rzeczy od mniej grzesznych, oznaczałoby to, że wyroki boskie są niesprawiedliwe. Pozostaje kolejna możliwość mówiąca o tym, że większy dobrobyt niewiernych jest następstwem ich paktu z szatanem. Taka odpowiedź jest możliwa do przyjęcia i sądząc z pobieżnych obserwacji, akceptowana przez znaczną część elit muzułmańskich i opinii publicznej. Zwolennicy radykalnego islamu, a tacy zdają się dominować, odczuwają przymus zwalczania projektu państwa świeckiego, ponieważ uważają, że taki sposób postępowania przybliży ich do zbawienia.

Niechć znacznej części środowisk muzułmańskich do Zachodu nie zależy od fluktuacji politycznych czy militarnych. Na przykład zamachy bombowe w Madrycie i Londynie uzasadniano wojskowym uczestnictwem Hiszpanii i Wielkiej Brytanii w okupacji Iraku. Niemniej we wrześniu 2007 r. policja niemiecka dokonała aresztowań islamistów przygotowujących zamachy bombowe w Niemczech. A przecież po interwencji USA w Iraku to właśnie Niemcy były uczestnikiem osi pokoju (Francja, Niemcy, Rosja) skierowanej przeciwko tym działaniom. Również zamieszki uliczne we Francji w 2005 r. trudno wiązać z polityką zagraniczną tego kraju (na temat ich przyczyn zob.

Jałowiecki 2006). Stosunek większości świata muzułmańskiego do Zachodu nie zależy od tego, czy Zachód coś zrobi albo czegoś nie robi, czy pośle gdzieś wojska, czy też nie pośle. Zachód jest zwalczany dlatego, że jest.

Trzeba jednak zauważyć, że idee antyzachodnie, nie mniej gwałtowne od islamistycznych, powstawały i nadal powstają także w Europie. Jak twierdzą Ian Buruma i Avishai Margalit (2005, s. 15), najważniejszym krajem europejskim tworzącym tego typu idee były, w XIX i do połowy XX w., Niemcy. Kontestacja Zachodu znalazła odzwierciedlenie w myśli społecznej lub praktyce politycznej wielu krajów europejskich i rozciągała się od filozofii, poprzez literaturę, film, politykę i religię, aż po kulturę masową. Komunizm, nazizm, niektóre nurty kontestacyjne z lat 70. to najnowsze przykłady masowego manifestowania się „anty-zachodniości”. Nie jest także nowy terroryzm towarzyszący „anty-zachodniości” islamistów. W latach 60. i 70. XX w. europejscy przeciwnicy Zachodu również tworzyli grupy terrorystyczne i tu prymat należał do Włochów i Niemców². Terroru europejskiego nie można chyba uznać za zamknięty rozdział, skoro 12 lutego 2007 r. we Włoszech aresztowano 15 członków terrorystycznej Komunistycznej Partii Polityczno-Wojskowej, kontynuatorki Czerwonych Brygad (zob. Sztafeta skrytobójców 2007).

Warto zauważyć, że radykalny islamizm nie wyczerpuje wszystkich aspektów ideologicznego świata muzułmańskiego. Na przykład wiosną 2007 r. odbyło się w Kuala Lumpur Światowe Islamskie Forum Ekonomiczne z udziałem przywódców państw muzułmańskich. Forum miało za zadanie m.in. wyeksponować sukcesy ekonomiczne Malezji i Indonezji oraz zaprezentować światu, że islam może i powinien być zharmonizowany z modernizacją i sukcesem gospodarczym. Mówcy poddawali krytycznej analizie społeczeństwa muzułmańskie,

² Nie chodzi tu o terror jako taki, realizowany w Europie w latach 60. i 70. XX w. Historycznie rzecz ujmując, pierwszeństwo należy do francuskiej OAS (Organisation de l'Armée Secrète – Tajna Organizacja Wojskowa), nie była to jednak struktura antyzachodnia. Antyzachodnie były Czerwone Brygady, Komórki Armii Proletariackiej i Pierwsza Linia we Włoszech oraz Frakcja Czerwonej Armii, znana także jako grupa Baader–Meinhof, w Niemczech. Inne współczesne ugrupowania terrorystyczne, takie jak ETA (Euskadi Ta Askatasuna – Kraj Basków i Wolność) czy IRA (Irish Republican Army – Irlandzka Armia Republikańska), są co prawda lewicowe, ale trudno je nazwać antyzachodnimi, ich cele mają bowiem charakter narodowowyzwoleńczy.

a zwłaszcza system edukacji oferujący dużo retoryki, ale niewpajający motywacji do działania. Ponadto wezwano przywódców państw islamu do większej odpowiedzialności za rozwój gospodarczy i miejsca pracy. Na podkreślenie zasługuje fakt, że równolegle odbywały się obrady I Światowego Islamskiego Forum Kobiet Interesu (*International Herald Tribune*... 2007). Jak się wydaje, taki sposób postrzegania świata jak na razie znajduje słabe poparcie w masach i wśród imigrantów muzułmańskich w Europie.

Podsumowując, należy stwierdzić, że **trwanie przy polityce wielokulturowości rządów europejskich i elit intelektualnych nie przyczynia się do zmniejszenia dystansu kulturowego i integracji między imigrantami islamskimi i tubylcami.**

WIELOKULTUROWOŚĆ A SAMOIZOLACJA I DYSKRYMINACJA

W socjologii i antropologii kulturowej dość powszechny jest pogląd mówiący o tym, że izolacja społeczna stanowi następstwo dyskryminacji. W znakomitej jednak większości przypadków zjawiska te przeplatają się i wzajemnie wzmacniają. Ewentualne oceny ich relatywnej siły mogą mieć co najwyżej charakter statystyczny i ograniczony do konkretnych przypadków. Przyjmijmy, że wskaźnikiem niechęci do jakiejś grupy jest przekonanie, iż cechuje się ona skłonnością do przemocy. Z badań zrealizowanych w 13 krajach Europy wynika, że postawy aprobujące pogląd, iż wyznawców islamu cechuje skłonność do przemocy, wyraża 60% Hiszpanów, 52% Niemców, 41% Francuzów i tylko mniej niż 13% Brytyjczyków. Za to muzułmanie brytyjscy są znacznie bardziej antyzachodni niż wyznawcy islamu w innych krajach Europy Zachodniej i najbardziej podobni w swoich postawach do mieszkańców krajów islamu na Bliskim Wschodzie i w Azji (*Guardian* 2006).

W Wielkiej Brytanii tendencje samoizolacyjne, rozumiane jako odmowa integracji, znalazły wyraz w postaci tzw. przejmowania szkół przez organizacje muzułmańskie w Birmingham. Polegało to na oparowaniu zarządów szkół przez aktywistów islamskich, mianowaniu nowego dyrektora i modyfikacji programów nauczania oraz zajęć pozalekcyjnych „w duchu islamskim”. Towarzyszył temu mobbing skierowany przeciwko wielu pracownikom szkoły niezbyt chętnym nowym porządkom (zob. Rachib-Chebab 2014, s. 20–21).

Przywołajmy teraz przykład Izraela. W państwie tym istnieje wielosettysięczna społeczność tzw. Żydów ortodoksyjnych. Jej kultura jest pochodną zasad religijnych. Wspólnota jest wrogo nastawiona do państwa izraelskiego (któremu odmawia prawa do istnienia), prawdopodobnie z taką samą siłą jak imigranci z Maghrebu do państwa francuskiego³. Nie przeszkadza to jednak wspólnocie korzystać z izraelskich świadczeń i programów socjalnych. Kultura religijna wspólnot ortodoksyjnych zabrania różnego rodzaju prac i nakazuje powstrzymanie się od wszelkich czynności przez dwa dni w tygodniu. Kulturowanie takiej kultury nie może być praktykowane w rozproszeniu, co w naturalny sposób prowadzi do skupiania się jej zwolenników w odizolowanych dzielnicach miejskich. Dzielnice te zamieszkane są przez wielodzietne, relatywnie bardzo ubogie rodziny żyjące w mieszkaniach w zagęszczeniu. Różnice między dzielnicami „ortodoksów” a innymi izraelskimi dzielnicami miejskimi są mniej więcej takie same jak te między dzielnicami niemieckimi i tureckimi w RFN.

Państwo izraelskie zaludnione zostało w znakomitej większości przez powojennych imigrantów z Europy, głównie Wschodniej. Nie można stwierdzić, że Żydzi ortodoksyjni wywodzą się z jakiegoś konkretnego kraju, w którym kultura żydowska znacząco by się różniła od kultury środowisk żydowskich w innych krajach tego regionu. Znakomita większość imigrantów z tych państw wykształciła nowoczesną kulturę polityczną i organizacyjną. Inni spośród nich utworzyli środowiska „ortodoksów”. Jak widać, izolacja środowisk ortodoksyjnych i zamieszkane przez nich getta są następstwem swobodnego wyboru kulturowego.

Prawdopodobnie nie sposób znaleźć poważnych argumentów na rzecz tezy, że powstanie tych gett jest następstwem postaw dyskryminacyjnych ze strony pozostałych mieszkańców Izraela. Niewątpliwie niechęć części opinii izraelskiej wobec środowisk ortodoksyjnych, motywowana zwolnieniem ich od obowiązku wojskowego i ponadprzeciętnym korzystaniem ze świadczeń socjalnych, sprzyja zwiększeniu poczucia obcości wśród mieszkańców gett. Absurdalne jest jednak

³ Jest to nawiązanie do wygwizdania przez urodzonych we Francji potomków emigrantów z Afryki Północnej hymnu francuskiego, granego na francuskim stadionie z okazji meczów piłkarskich: Francja–Algieria – październik 2001, Francja–Maroko – listopad 2007, Francja–Tunezja – październik 2008.

oczekiwanie, że zanik postaw dyskryminacyjnych spowoduje w środowiskach ortodoksyjnych chęć wyjścia z izolacji.

Przykłady brytyjski i izraelski pokazują, jak bardzo relacje między imigrantami a tubylcami są niezależne od determinacji rządu w prowadzeniu polityki wielokulturowości. Niewątpliwie w Wielkiej Brytanii polityka neutralności kulturowej państwa należy do najdalej posuniętych w Europie. Tolerancja Brytyjczyków też osiąga najwyższy europejski poziom, a mimo to muzułmański minister w rządzie brytyjskim stwierdził, że jego współwyznawcy w Wielkiej Brytanii zaczynają się czuć jak Żydzi w Europie przed II wojną światową (zob. Kaźmierczyk 2008). Przykład ten mówi także o tym, że dyskryminacyjne czy filoimigranckie postawy tubylców mają mały wpływ na to, jak imigranci czują się w danym kraju. O wiele większe znaczenie ma ich nastawienie.

Długofalowa nieskuteczność polityki wielokulturowości doprowadziła do tego, że znaczne odłamy środowisk muzułmańskich, zwłaszcza młodzieżowych, nie tylko przestają akceptować europejski styl życia, ale traktują go jako obcy i zasługujący na destrukcję. Osoby takie identyfikują się ze światowymi ruchami islamistycznymi i czynnie uczestniczą w powoływanych przez nie oddziałach wojskowych. Na przykład w 2014 r. wśród oddziałów Państwa Islamskiego w Iraku doliczono się 930 obywateli francuskich (zob. TVN 24 2014). Nieco bardziej masowy jest udział obywateli brytyjskich w strukturach wojskowych dżihadu. W 2014 r. szacowano, że szkolenie wojskowe organizowane w Afganistanie ukończyło ich około 4 tys., natomiast po stronie dżihadu w Syrii i Iraku walczy od 500 do 1500 Brytyjczyków (zob. Zjednoczone królestwo dżihadystów 2014, s. 17).

W odniesieniu do imigrantów muzułmańskich zjawisko dobrowolnego wyboru kulturowego wyjaśnia znacznie więcej przypadków izolacji społecznej i nieprzystosowania niż postawy dyskryminacyjne ze strony tubylców.

Spróbujmy teraz wyprowadzić kilka wniosków z powyższych obserwacji: 1. Istnieją takie sytuacje, w których izolacja społeczna jest następstwem swobodnego wyboru izolowanej zbiorowości. 2. Im bardziej specyficzne i im bardziej odmienne od kultury większości są jakieś praktyki kulturowe, tym większe trudności w ich indywidualnym i izolowanym, od reszty wyznawców, realizowaniu. 3. Skupianie się wyznawców specyficznych praktyk kulturowych jest naturalną konsekwencją ich

odmienności. 4. Dobrowolna izolacja kulturowa idzie w parze z przeciętnie niższym wkładem w gospodarkę (niższe wykształcenie, niższe kwalifikacje, słabo zinternalizowane wzory nowoczesnej kultury gospodarczej). 5. Odmienność zachowań od większościowych wzorów kulturowych prowokuje nietolerancyjne i dyskryminacyjne zachowania ze strony tubylców.

ZMIANY OBYCZAJOWE I KONWERSJE NA ISLAM

W efekcie utrwalenia się polityki wielokulturowości powstały w dużych miastach dzielnice zamieszkałe w większości przez relatywnie ubogą ludność imigrancką. Zanikanie niskokwalifikowanych miejsc pracy w przemyśle zwiększa bezrobocie w tych dzielnicach, kultywowanie zaś własnej kultury kosztem wzorów zachowań krajów osiedlenia dodatkowo ogranicza umiejętności konieczne do wyjścia poza etniczne getto. Tworzą się enklawy biedy – biedy i potencjalnego buntu. Na przykład we francuskich miastach można wyróżnić ponad 600 obszarów „dużego ryzyka”, które mogą stać się rozsądkiem gwałtownych zamieszek (zob. Jałowiecki 2006). Niechęć i postawy dyskryminacyjne ze strony otoczenia wzmacniają poczucie odrzucenia i krzywdy, a zarazem siłę więzi społecznych. Kontrola społeczna jest dzięki temu dość rygorystyczna, ponieważ odmienne zachowania są odbierane jako zagrożące więzi społecznej i poczuciu bezpieczeństwa. Rekompensatą za dyskryminację i odrzucenie jest dążenie do ujednolicenia i narzucenia własnych wzorów zachowań ludziom znajdującym się w obrębie oddziaływania getta. Zdarza się, że prowadzi to do zmian obyczajowych wśród tubylców. I tak, w szkołach o przewadze dzieci imigrantów z krajów muzułmańskich młode Skandynawki przestają nosić krótkie spódniczki i zakładają tradycyjne chusty islamskie. Jedna z uczennic stwierdziła, że zaczęła się upodabniać do muzułmańskich koleżanek z obawy, że zostanie zgwałcona, ale potem nowe nakrycie głowy zaczęło jej się podobać (zob. Smirnow 2007). Kilka lat później we Francji, na podstawie badań naukowych i raportów Ministerstwa Spraw Wewnętrznych, odnotowano nowy styl, jaki młodzież ze środowisk imigranckich narzuca w szkole i na ulicy. Jego najważniejsze cechy to powszechna i nietłumiona agresywność wobec instytucjonalnego i sąsiedzkiego otoczenia, szkoły i policji oraz pogarda dla kultury „chrześcijańskiej” (zob.

Bieńkowska 2014, s. 33). Z badań przeprowadzonych w szwedzkich środowiskach imigranckich wynika, że poziom zaufania wobec służb publicznych (straż pożarna, policja, służby medyczne) jest bardzo niski. W efekcie częste jest wzbudzanie konfliktów na tym tle, m.in. przez wzbudzanie fałszywych alarmów i prowokowanie zamieszek (zob. Tam gdzie social... 2013, s. 51).

Jeżeli spojrzymy na radykalny islam od strony struktury intelektualnej, zwraca uwagę jego podobieństwo do różnego typu ideologii komunistycznych. Jednoczynnikowe wyjaśnienie przeszłości i przyszłości, holizm – wyrażający się w silnym związku gospodarki, kultury i instytucji społecznych, czy obietnica zmysłowego raju przypominają konstrukty marksistowskie: walka klas motorem dziejów, polityka i kultura pochodnymi stosunków produkcji i komunizm jako era obfitości. Z tym jednak, że komunizm reklamował się jako ucieleśnienie racjonalności dziejowej. Na tym tle islam jawi się jako kwintesencja duchowości. Jakkolwiek porównania te są powierzchowne, stanowią – jak się zaraz przekonamy – dość dobrą podstawę do przewidywania zachowań społecznych.

Przyjrzyjmy się duchowości. Na przykład w Niemczech między lipcem 2004 a lipcem 2005 r. na islam przeszło około 4 tys. Niemców. Z badań socjologicznych wynika, że najważniejszym motywem konwersji jest nadzieja na przezwycięzenie kryzysu osobowości (zob. Ackermann 2007). Konwersje na islam zdarzają się również w Polsce. Zdaniem Ewy Kalety (2014, s. 34) „z nieoficjalnych obserwacji wynika, że niemal codziennie jakaś kobieta w Polsce wkłada chustę, przechodząc na islam”. Z reportażu cytowanej autorki można wywnioskować, że decyzje te są podejmowane przez młode wykształcone Polki szukające ucieczki od współczesnego zrelatywizowanego świata. Można też sądzić, że chodzi tu o niezgodę na zanikanie patriarchalnych stosunków męsko-damskich i przejmowanie przez polskich mężczyzn tych idei feministycznych, które traktują o równoważności ontologicznej i odpowiedzialności za własne życie kobiet i mężczyzn. Następstwem jest zanik opiekuńczości, pomocy i troski. Tymczasem, jak stwierdza jedna z bohaterek reportażu, „bez mężczyzny kobieta jest bezradna”. Z ustaleń Kalety wynika, że niektóre konwertytki bardziej niż religii szukają partnera, który się o nie zatroszczy i ich nie porzuci. Ujmujące i dające nadzieję jest dla nich to, w jaki sposób prorok Mahomet traktował swoje

żony i córki, albowiem powściągliwość, spokój i posłuszeństwo są sednem miłości (ibidem, s. 32).

Pokażemy teraz, że islam i komunizm (w różnych jego odłamach) przyciągają ludzi o podobnych osobowościach. Dość charakterystyczny jest przypadek prominentnego członka francuskiej partii komunistycznej, Rogera Garaudy'ego, który w 1982 r. porzucił komunizm i przeszedł na islam. Istnieją także przykłady masowych konwersji lewicowych radykałów. I tak, w hiszpańskiej Andaluzji żyje około 2 tys. Hiszpanów nawróconych na islam. Są to osoby wcześniej uczestniczące w różnych organizacjach skrajnej lewicy i opozycji antyfrankistowskiej. Duchowym przywódcą grupy jest niegdysiejszy menedżer zespołu The Beatles, który w periodyku *Państwo Islamskie* dał wykładnię swojej wiary, stwierdzając, że „żywy islam zmierza do zniesienia niewolniczego mitu demokracji” (Tremblais 2003, s. 21). Członkowie grupy prowadzą działalność misyjną i w meksykańskim stanie Chiapas⁴ nawrócili na islam 600 Indian (ibidem). Jak twierdzi profesor Jan Hjarpe z uniwersytetu w Lund, „religia zastąpiła lewicową ideologię lat 60. (...) islam (...) jest atrakcyjny dla radykalnie zorientowanej młodzieży” (cyt. za: Smirnow 2007). Z badań socjologicznych realizowanych wśród Szwedek, które przeszły na islam, wynika, że głównym powodem tego jest protest przeciwko zachodniemu stylowi życia.

Można sądzić, że znaczna liczba konwersji na islam jest następstwem perturbacji na europejskich rynkach pracy polegających na pogarszaniu się szans rynkowych ludzi z klasy średniej. Na przykład w RFN od 2000 r. wyraźnie zmalał, z 62 do 54%, udział w populacji osób zarabiających od 90 do 150% średniej krajowej, a jednocześnie wzrosła inflacja. Podobnie jest w innych krajach Europy Zachodniej. Jeden z autorów badań zrealizowanych przez Niemiecki Instytut Badań Ekonomicznych stwierdził: „W latach 80. nikt nie myślał, że będzie należeć do ludzi, którzy zsuwają się po drabinie społecznej. Nikt nie miał takich lęków egzystencjalnych, jakie mamy dzisiaj” (Burnett 2008, s. 41). „Wyjście z Europy” i wejście w muzułmańskie uniwersum uporządkowanych idei, jednoznacznej wizji świata oraz precyzyjnych nakazów i zakazów redukuje wrażenie chaosu i zagrożeń z nim związanych

⁴ W styczniu 1994 r. wybuchło w stanie Chiapas lewicowe powstanie Indian protestujących przeciwko dyskryminacji i braku pomocy ze strony władz. Mimo porozumień z rządem nadal utrzymuje się tam napięcie.

oraz daje poczucie psychicznej stabilizacji. Jest to jedna z odmian opisanej przez Ericha Fromma „ucieczki od wolności”, czyli decydowania o swoim życiu w warunkach dojmującej niepewności.

Podobieństwo radykalnego islamu i różnych odmian komunizmu tkwi głównie w tym, że obie te konstrukcje intelektualne dokonują całościowej kontestacji społeczeństw Zachodu, proponują równie całościową przebudowę świata i oferują jednostkom tkwiącym w bezosobowych i zindywidualizowanych społeczeństwach ochronę przed niepewnością przez zanurzenie się w kolektywie, w którym życie osobiste i publiczne jest dokładnie uregulowane. Na przykładzie konwertytów widać wyrażenie, w jaki sposób materializuje się teza Theodora Adorna postawiona przy okazji badań nad osobowością autorytarną, a mówiąca o tym, że człowiek przyjmuje taką ideologię, jaka jest najlepiej dopasowana do jego struktury psychicznej.

PRZESŁANKI POSTAW ANTYIMIGRANCKICH I WZROST POPULARNOŚCI SKRAJNYCH RUCHÓW POLITYCZNYCH

Uważa się, że obawy i resentymenty wobec imigrantów nasiliły się po 2001 r. z racji ogólnoswiatowego wstrząsu wywołanego zamachami na USA. Tak jednak nie było. Z badań zrealizowanych w 12 krajach Europy Zachodniej wynika, że wzrostowe tendencje ksenofobiczne zarysowały się już wcześniej. W latach 1988–2000 wskaźnik niechęci wobec obcokrajowców wyliczony dla 12 krajów zachodnioeuropejskich wzrósł z 25,9 do 52,6%. W latach 80. najmniejsze natężenie postaw antycudzoziemskich miało miejsce w Irlandii (9,3%), ale do 2000 r. wzrosło ponadpięciokrotnie do 51,1%. Najwyższy poziom natężenia niechęci w 2000 r. odnotowano w Grecji (71,9%), podczas gdy w 1988 r. wskaźnik grecki był podobny do przeciętnego dla 12 krajów i wynosił 26,6%. Dość duże wartości wskaźnik osiągnął w Belgii (64,7%) i we Francji (57,0%). Względnie niski był natomiast w Hiszpanii (37,1% w 2000 i tylko 14,3% w 1988 r.). Analizy regresji wykazały, że przyrost resentymentów antyimigranckich ma charakter krzywoliniowy – o zwiększających się przyrostach rocznych. Uzyskane rezultaty pokazują, że istnieje związek między liczebnością imigrantów spoza UE w danym kraju a resentymentami stałych mieszkańców wobec nich. Świadczy o tym *casus* Belgii i Francji, gdzie występują największy udział imigrantów spoza

UE, bardzo wysokie natężenie wskaźników niechęci i duże poparcie wyborcze dla skrajnej prawicy (zob. Semyonov, Raijman, Gorodzeisky 2006, s. 433).

Istnieje zdroworozsądkowe przekonanie, że postawy wobec imigrantów zależą od sytuacji ekonomicznej. Gdy rośnie bezrobocie, nasilają się negatywne postawy wobec imigrantów, a gdy sytuacja gospodarcza jest lepsza – niechęć wobec nich się zmniejsza. Rezultaty badań międzynarodowych nie potwierdzają jednak tej prawidłowości. Z porównań międzykrajowych wynika, że **negatywne nastawienie mieszkańców danego kraju wobec imigrantów nie zależy od sytuacji ekonomicznej i poziomu stopy życiowej**. Na przykład w Irlandii w latach 1988–2000 PKB *per capita* wzrósł z 11,387 do 24,055 euro, liczba emigrantów spoza UE zwiększyła się z 0,5 do 0,8%, a wskaźnik niechęci do imigrantów – z 9,3 do 51,1%. W tym samym czasie w Luksemburgu liczebność emigrantów spoza UE wzrosła z 2 do 3,8%, PKB *per capita* – z 22,739 do 41,682 euro, a wskaźnik niechęci – z 23,4 do 43,9%. Wtedy **gdy zwiększa się udział imigrantów spoza UE, znaczny wzrost PKB współwystępuje z silnym wzrostem niechęci do imigrantów** (zob. Card, Dustman, Preston 2005, s. 28). Liczby pojawiające się w badaniach są co prawda niewielkie, ale oznaczają zwiększenie liczby imigrantów w Luksemburgu o prawie 60%, a w Irlandii o ponad 60% (obliczenia własne na podstawie Semyonov, Raijman, Gorodzeisky 2006, s. 433). Można sądzić, że tak duży przyrost imigrantów w ciągu 12 lat sprawia, że stają się oni bardziej dostrzegalni. Jakie wnioski z tego wynikają? **Pierwszoplanowymi czynnikami odpowiedzialnymi za wzrost niechęci wobec imigrantów są: dystans kulturowy i ich liczebność**. W krajach relatywnie biedniejszej Europy Wschodniej (np. w Polsce czy na Węgrzech) postawy wobec imigrantów są co prawda bardziej restrykcyjne niż na zachodzie kontynentu, ale szczegółowe wyliczenia dowodzą, że poziom życia i stopa bezrobocia mają bardzo małe znaczenie wyjaśniające dla narodowych wskaźników. W Polsce postawy te są mniej restrykcyjne niż na Węgrzech i w o wiele bogatszych Austrii i Finlandii (zob. Card, Dustman, Preston 2005, s. 20–23). Prawdopodobnie jest tak, że osoby, których pozycja społeczna się obniża, wykazują większą wrogość wobec imigrantów, ale nie ma żadnej gwarancji, że wrogość ta zanika, gdy status rośnie.

Im więcej imigrantów i im bardziej odmienne są ich wzory kulturowe, tym większa niechęć wobec nich oraz tym głębsza tendencja do zamykania się środowisk imigranckich. Wobec dużego dystansu kulturowego czynniki ekonomiczne mają mniejsze znaczenie. Wniosek taki potwierdzają rezultaty badań międzynarodowych, z których wynika, że o stosunku do emigrantów decydują w głównej mierze czynniki kulturowe. I tak, w 24 krajach zadano pytanie o to, jakie cechy powinni mieć imigranci. Okazało się, że zdecydowanie najważniejszy jest podobny (do tubylczego) styl życia, potem znajomość języka i kwalifikacje (zob. Card, Dustman, Preston 2005). Nastawienia te wydają się dość trwałe, jak bowiem wynika z badań brytyjskich, argumenty o korzyściach płynących z imigracji, jak również te „o zabieraniu miejsc pracy” są dla znacznej części społeczeństwa drugorzędne. Na przykład 52% wyborców konserwatystów przejawia niechęć do imigrantów z powodu zagrożenia tożsamości narodowej i kultury (zob. Czarnecki 2014a, s. 10).

Zewnętrzny obserwator mógłby odnieść wrażenie, że negatywne skutki słabego zintegrowania imigrantów, takie jak konflikty na tle odmienności stylu życia czy przestępczości⁵ ulicznej, są kolejnym, nowym wymiarem podziału klasowego. Elity polityczne, intelektualne i gospodarcze przeniosły się do dzielnic willowych i przestrzennie odseparowały od miejsc, w których negatywne następstwa braku integracji imigrantów są najbardziej dokuczliwe. Miejsca te zamieszkują klasa robotnicza i uboższa część klasy średniej. Ze strony elit intelektualnych i politycznych płyną do społeczeństwa wezwania do tolerancji, poszanowania odmienności i cieszenia się różnorodnością, a ludność tubylcza z klas ludowych dowiaduje się, że ma nie być ksenofobiczna ani rasistowska.

W efekcie język rygorystycznej wielokulturowości nie dostarcza miejskim klasom ludowym kategorii, za pomocą których można by opisać doświadczenia „trudnego sąsiedztwa” i sformułować programy naprawcze. Prowadzi to do tego, że kolejne pokolenia imigrantów są nieprzystosowane oraz sfrustrowane i równie niezadowoleni są tubylcy. W efekcie w klasach ludowych dość dużą popularność zdobywają

⁵ Na przykład w Holandii liczba przestępców wśród młodzieży pochodzenia tureckiego jest od dwóch do trzech razy większa niż wśród rdzennych Holendrów, a w przypadku młodych Marokańczyków wskaźnik ten jest pięć do sześciu razy wyższy (zob. Demetz 2005).

ruchy antyimigranckie, na ogół skrajnie radykalne i antydemokratyczne. Na przykład w wyborach do Parlamentu Europejskiego w 2014 r. aż 43% robotników francuskich głosowało na antyimigrancki i antyeuropejski Front Narodowy (*Forum* z 17.06–3.07.2014). Wybory te pokazały dużą popularność tego typu partii we Francji (25% głosów), w Danii (27%), w Wielkiej Brytanii (27%), w Holandii (13%), na Węgrzech (15%) i w Grecji (9%); *Gazeta Wyborcza* z 27.05.2014).

Nawet w statecznej i bardzo bogatej Szwajcarii problem imigrantów (głównie bałkańskich) stał się znaczącą, choć nie jedyną, dźwignią polityczną dla Christiana Blochera, przywódcy Szwajcarskiej Partii Ludowej (zob. Rohr 2007). Podobnie jest w Skandynawii – np. w 2010 r. w Szwecji szermująca antyislamskimi hasłami partia neofaszystowska uzyskała 5,7% głosów w wyborach do parlamentu (zob. Brown 2010).

Problemy z imigracją i niepowodzenia polityki wielokulturowości nie są oczywiście jedynymi powodami popularności ruchów skrajnych – duże znaczenie ma tu niewątpliwie kryzys 2008 r. Niemniej to, że jednym z ważniejszych elementów ich oferty ideowej jest opis negatywnych następstw braku integracji imigrantów, czyni je bliskimi doświadczeniom i potrzebom znacznej części wyborców.

EKONOMICZNE ASPEKTY MIGRACJI A DYSTANS KULTUROWY

Rachunek korzyści i kosztów związanych z imigracją jest niejednoznaczny i w dużej mierze zależy od wielkości dystansu kulturowego między krajem pochodzenia a krajem osiedlenia. Na przykład w Wielkiej Brytanii imigranci płacą do budżetu o 34% więcej, niż z niego otrzymują, natomiast PKB rośnie dzięki nim o 0,2 punktu procentowego rocznie (zob. Mazuś, Sowa 2014, s. 11). W Danii przeciętny imigrant z Europy Środkowo-Wschodniej płaci podatki o 16 tys. koron (około 9 tys. PLN) wyższe niż kwoty, które wydaje na niego państwo, natomiast przeciętny Duńczyk uzyskuje od państwa o 6 tys. koron więcej, niż wpłaca w postaci podatków (zob. Czarnecki 2014a, s. 18). Trzeba jednak zauważyć, że nie wszyscy imigranci przynoszą krajom osiedlenia takie same korzyści, a jest to następstwem różnic w szansach na rynku pracy, motywacjach i możliwościach adaptacyjnych.

Jak wynika z dotychczasowych obserwacji, masowy napływ imigrantów rodzi tym większe problemy, im większe różnice kulturowe

występują między tubylcami a imigrantami. Istnieje jeszcze jedna ważna okoliczność potęgująca trudności współżycia, a mianowicie zróżnicowanie motywacji emigrantów ekonomicznych. Jedni szukają pracy i wysokiej stopy życiowej, inni – pochodzący z biednych krajów – poszukują możliwości przeżycia. Dla tych drugich bycie beneficjentem zachodnioeuropejskiej pomocy społecznej oznacza skok konsumpcyjny i sukces życiowy, niedostępny w kraju urodzenia. Z tego powodu możemy oczekiwać zróżnicowanej aktywności na rynku pracy obu tych grup imigrantów. Dokumentują to badania zrealizowane w Wielkiej Brytanii w 2007 roku.

I tak, poziom aktywności zawodowej imigrantów (zatrudnionych) wynosił dla osób urodzonych we Francji 86%, w Polsce 85%, we Włoszech 75% i w Portugalii 70%. Najniższy udział pracujących odnotowano wśród imigrantów z: Somalii (19%), Turcji (41%), Bangladeszu (44%) i Pakistanu (45%). Odsetek nieaktywnych zawodowo, tzn. niepracujących i nieposzukujących pracy, najwyższy był wśród imigrantów z Somalii (71%), Turcji (52%), Bangladeszu (48%) i Pakistanu (50%). Wśród imigrantów z Europy analogiczny udział wynosił wśród Francuzów 12%, Polaków 11%, Włochów 19% i Portugalczyków 22%. Podobnie kształtowały się odsetki imigrantów korzystających z pomocy społecznej. Spośród imigrantów z Somalii było to 39%, z Turcji 21%, z Bangladeszu, Pakistanu i Iranu po 10–11%, z Australii, Francji, Filipin, Polski i USA po 1%. W dotowanych mieszkaniach zamieszkiwało: 80% imigrantów z Somalii, 49% z Turcji, 40–41% z Bangladeszu i Portugalii, po 5% z Francji i Australii i 8% z Polski (zob. *Britain's Immigrants* 2007, s. 18–30).

Można sądzić, że duże różnice w aktywności zawodowej są następstwem niższych kwalifikacji. Po części tak jest. Trzeba jednak wziąć pod uwagę to, że czas uczestnictwa w systemie szkolnym jest mało zróżnicowany i dla wszystkich grup narodowych, poza Portugalczykami, równy lub dłuższy niż odpowiadający wiekowi opuszczenia szkoły przez Brytyjczyków wynoszącemu 17,5 roku. Dla porównania wynosił on dla imigrantów z Ghany 20 lat, Iranu 21 lat, Filipin 20 lat, Polski – 20,5 roku i Francji 21,5 roku (ibidem, s. 20). Jest dość prawdopodobne, że ważniejsze są tu czynniki kulturowe. Spójrzmy np. na zestawienie procentowego udziału pracujących na własny rachunek wśród mieszkańców Wielkiej Brytanii urodzonych w różnych krajach. Najwięcej

pracujących na rachunek własny w przeliczeniu na aktywnych zawodowo jest wśród urodzonych w Turcji (35%), Pakistanie (33%), Iranie (31%) i Bangladeszu (21%). Dla porównania ten sam wskaźnik dla urodzonych we Francji wynosił 9%, a w Polsce – 13%. Widać tu wyraźną niechęć do podejmowania pracy najemnej i przywiązanie do gospodarki rodzinnej wśród imigrantów spoza Europy. Można argumentować, że imigranci ze wspomnianych krajów masowo przywożą ze sobą na tyle duży kapitał, że wystarcza on do założenia firmy. Gdyby tak było, to **aktywność zawodowa** byłaby taka sama u tych członków grupy, którzy mają kapitał, i u tych, którzy go nie mają. Wtedy jedni pracowaliby na rachunek własny, a inni jako pracownicy najemni, co w sumie powinno dawać podobne wskaźniki aktywności zawodowej jak u imigrantów z krajów europejskich. Tak jednak nie jest, zatem nie o kapitał tutaj chodzi. Nie bez znaczenia jest zapewne dyskryminacja rasowa na rynku pracy, ale także samoizolowanie się środowisk imigranckich. Można też sądzić, że w grę wchodzi typowa dla krajów islamu tradycja gospodarki bazarowej i związane z tym wyobrażenia o „dobrym miejscu pracy”. Dochodzi do tego kolejny czynnik kulturowy, skłaniający kobiety ze środowisk muzułmańskich do niepodjęcia aktywności zawodowej. Stąd duży udział osób krótko pracujących oraz niepracujących i nie szukających pracy.

Podobne zjawiska zanotowano także w Szwecji, gdzie „największe znaczenie dla sytuacji na rynku pracy wydaje się mieć miejsce urodzenia – wśród osób obcego pochodzenia wskaźnik dla osób urodzonych w krajach nordyckich (ok. 72% w 2009 roku) i pozostałych krajach Europy (ok. 68% w 2009 roku) jest wyższy niż dla osób urodzonych poza Europą (w 2009 spadł on z 63,3% do 59,3%). Tego zjawiska nie da się wyjaśnić poprzez różnicę wieku, wykształcenia czy statusu cywilnego” (Pogodzińska 2011, s. 6). Bilans imigracji w Szwecji jest znacznie mniej korzystny niż w Wielkiej Brytanii. Wyliczono, że bezrobocie wśród imigrantów (strukturalne i z wyboru) jest tak duże, iż różnica między płaconymi przez nich podatkami a wypłacanymi im zasiłkami jest równa całemu szwedzkiemu budżetowi na obronę, a może nawet o połowę większa (zob. Brown 2010).

Jak widać, emigranci z krajów europejskich lepiej przystosowują się do rynku pracy, na ogół są aktywni zawodowo, rzadko korzystają z pomocy społecznej, a ponadto łatwiej przystosowują się do nowych

warunków kulturowych. Jest tak dlatego, że w ich przypadku dystans kulturowy między krajem pochodzenia a krajem osiedlenia pozostaje relatywnie mały.

ZAWODNOŚĆ ETYCZNYCH I NAUKOWYCH PODSTAW POLITYKI WIELOKULTUROWOŚCI

Polityka wielokulturowości miała dwa źródła: etyczne i naukowe. Etyczne źródła polityki wielokulturowości były naturalnym następstwem oparcia prawodawstwa krajowego na prawach człowieka, z właściwymi im gwarancjami dla kultywowania własnej kultury i zakazem dyskryminacji. Dla europejskich elit intelektualnych polityka ta była świadectwem skuteczności wysiłków podjętych pod koniec lat 60. XX w. i później, zmierzających do uczynienia rządów europejskich i polityki mniej autorytarnymi, spełniającymi postulat indywidualnej samorealizacji jako konieczny warunek „dobrego społeczeństwa”. Obserwacje zdawały się potwierdzać atrakcyjność instytucji społecznych opartych na indywidualnej wolności, tym bardziej że zza „żelaznej kurtyny” coraz silniej dochodziły sygnały o niezgodzie na opresyjny etatystyczny kolektywizm. Uciekinierzy zza „żelaznej kurtyny”, z nielicznymi wyjątkami w postaci niektórych dysydentów rosyjskich, szybko wtapiali się w nowe demokratyczne otoczenie. Można było wyciągnąć stąd wniosek, że istnieje powszechna zgoda co do tego, iż prawa człowieka są lepsze niż ich brak. To z kolei sugerowało, że zasady etyczne, na których opiera się Konwencja Praw Człowieka..., mają walor uniwersalny.

Co więcej, wydawało się, że polityka wielokulturowości przynosi sukcesy. W 1984 r. Sarajewo było organizatorem zimowej olimpiady. Ówczesna prasa europejska bardzo dużo pisała o zgodnym współżyciu różnych grup wyznaniowych w wielokulturowym społeczeństwie jugosłowiańskiej Bośni. Osiem lat później w Sarajewie i Bośni nastąpiła wojna wszystkich ze wszystkimi, w różnych konstelacjach (lata 1992–1995), a symbolem tego kraju, o diametralnie odmiennym wydźwięku, stała się Srebrenica.

Opisane wcześniej praktyki dualizmu prawnego są następstwem oporu zintegrowanych wspólnot imigranckich wobec europejskiego prawodawstwa i zasad etycznych, na których się ono opiera. Okazało się, że są tacy ludzie, którzy nad indywidualną samorealizację przedkładają

rodowy kolektywizm i związane z nim obyczaje. Prymat praw człowieka nad innymi zasadami etycznymi jest oczywisty w społeczeństwach indywidualistycznych, natomiast w **społeczeństwach kolektywistycznych nad prawami człowieka dominują inne wartości**. W społeczeństwach opartych na kolektywizmie rodowym (np. wspólnoty muzułmańskie w Europie Zachodniej) albo etatystycznym (np. Chiny) popularna jest interpretacja praw człowieka jako kolejnej po chrześcijaństwie ideologii europejskiej, którą przywódcy europejscy czują się zobowiązani propagować w innych kręgach kulturowych, tak jak kiedyś europejscy królowie propagowali własną religię.

Przejdźmy teraz do naukowych podstaw wielokulturowości. Trzeba zauważyć, że rządy zachodnioeuropejskie podjęły politykę wielokulturowości jako program działań bardzo mocno osadzony w najnowszych dokonaniach nauk społecznych. Weźmy za przykład integrację przestrzenną.

Już w latach 40. XX w. w trakcie badań przeprowadzonych w armii amerykańskiej zauważono, że im częściej stykają się ze sobą biali i Murzyni, tym mniejsze jest natężenie uprzedzeń między nimi. Nieco później odnotowano, że szczególnie dobrze na zmniejszenie intensywności postaw konfliktowych działa trwała bliskość przestrzenna. W latach 40. obserwowano dwa osiedla mieszane rasowo. Na jednym z nich białym i czarnym przydzielano odrębne budynki. Na drugim rodzinom białym i czarnym przydzielano mieszkania w tym samym budynku. U mieszkańców budynków zintegrowanych rasowo nastąpiła dość szybka pozytywna zmiana postaw ludności białej wobec czarnej (zob. Deutsch, Collins 1951). Te i późniejsze badania pozwoliły uznać, że prawo mówiące o zmniejszeniu się wrogości wraz ze wzrostem styczności ma walor uniwersalny. Stało się ono podstawą naukową dość szeroko zakrojonych działań mających na celu zmniejszanie napięć rasowych w USA i międzykulturowych w Europie. Dość szeroko zakrojoną politykę polegającą na finansowaniu osiedli komunalnych zasiedlanych przez ludność kulturowo zróżnicowaną prowadzono we Francji. Towarzyszył temu nacisk szkół i mediów na eliminowanie słownictwa, które mogłoby się kojarzyć z uprzedzeniami wobec przedstawicieli innych kultur. Działania te okazały się jednak mało skuteczne. Stało się tak dlatego, że naukowe podstawy polityki wielokulturowości okazały się zawodne. **Prawo naukowe mówiące o zmniejszeniu się**

wrogości wraz ze wzrostem styczności nie ma waloru uniwersalnego. Działa ono tylko wtedy, gdy dystans kulturowy między grupami i jednostkami jest niezbyt duży.

Zobaczmy teraz, dlaczego nie sprawdziły się, opisane wcześniej, oczekiwania polegające na przystosowaniu imigrantów do instytucji dających większą wolność i dobrobyt, niż mieli w krajach pochodzenia. Na mocy psychologicznych praw uczenia się poprzez naśladownictwo można było założyć, że ludzie obserwują się wzajemnie i starają się naśladować te zachowania, które innym przynoszą korzyści (zob. Bandura 2007). Można zatem oczekiwać następującego ciągu skojarzeń. W Europie jest większy dobrobyt niż w kraju pochodzenia. Dobrobyt powstał w ramach europejskich instytucji. Bez instytucji nie ma dobrobytu. Żeby żyć w dobrobycie, należy skopiować te instytucje we własnym kraju. Jeżeli się wyjedzie do Europy, żeby lepiej żyć, to trzeba się przystosować do europejskich instytucji. Wtedy szybciej osiągnie się to, po co się przyjechało.

To, że takie skojarzenia faktycznie rządzą masową wyobraźnią, wydawało się oczywiste znawcom europejskiej historii. Kapitalizm powstał w kilku protestanckich państwach Europy Zachodniej. Dało to im siłę militarną i przyniosło znaczną poprawę poziomu życia. Inne państwa i narody też tego chciały, zaczęły zatem kopiować instytucje gospodarcze, administracyjne i polityczne. Stopniowo gospodarka rynkowa i indywidualizm zaczęły w Europie wypierać gospodarkę feudalną i rodowy kolektywizm. Przyjezdni, np. Włosi czy Polacy, do Francji i Niemiec naśladowali tubylców i w miarę szybko wkomponowali się w instytucje w kraju docelowym. Prawo uczenia się przez naśladownictwo działało bez większych zakłóceń – dlatego że mimo różnic narodowych kultury europejskie są do siebie dość podobne. Natomiast przestało ono działać, gdy zetknęły się ze sobą grupy o drastycznie odmiennych kulturach. Dystans kulturowy okazał się zbyt duży i zbyt wiele energii psychicznej było potrzebne do tego, żeby opanować nowe wzory zachowań i stłumić konflikty wewnętrzne związane z odrzuceniem efektów wcześniejszej socjalizacji w ramach kultury kraju pochodzenia. **Psychologiczne prawo uczenia się przez naśladowanie nie działa, gdy dystans kulturowy jest zbyt duży.**

Można sugerować, że nieskuteczność polityki integracji w wielokulturowym społeczeństwie wynika stąd, że zbyt mało środków

przeznaczono na jej realizację. Mieszkań komunalnych powinno być więcej, powinny też mieć większą powierzchnię dostosowaną do wielodzietności oraz ewentualnie do struktury poligamicznych rodzin. Stypendiów na naukę dzieci też mogłoby być więcej, jak również dopłat do korepetycji dla uczniów nieradzących sobie z nauką. Fundamentalne znaczenie ma adaptacja rodzin do odmiennych warunków kulturowych. Rodziny imigrantów należałoby objąć opieką specjalistów z zakresu psychologii antropologicznej i ewentualnie psychiatrii, możliwie zindywidualizowanej – dostosowanej do potrzeb danej rodziny (jedna rodzina – jeden psychiatra + kilku korepetytorów + specjalistka od poprawy pozycji kobiet). Są to niewątpliwie propozycje działań niezwykle skutecznych, choć absolutnie nierealistyczne. Nawet gdyby skumulować budżet państwowy i budżety samorządowe dowolnego państwa europejskiego, nie wystarczyłoby zasobów na sfinansowanie takiej polityki (przypomnijmy, że chodzi tu o milionowe zbiorowości). Trzeba stwierdzić, że w zasadzie nie pominęto żadnych działań z instrumentarium naukowo podbudowanej polityki społecznej, a mimo to nie jest tak, jak być miało.

Okazało się, że prawa człowieka nie są równie silnie odczuwane przez ludzi różnych kultur. Ponadto prawa naukowe, na których oparto politykę społeczną, nie miały waloru uniwersalnego. W efekcie polityka integracji grup, które dzieli duży dystans kulturowy, przekracza możliwości budżetowe nawet najbogatszych państw.

FIASKO POLITYKI WIELOKULTUROWOŚCI A PARADYGMAT RÓWNOWAŻNOŚCI KULTUR

Paradygmat równoważności kultur został opisany w rozdziale 9. Przypomnijmy, że jego najbardziej charakterystyczną cechą jest nacisk na unikanie wartościowania kultur w kategoriach wyższe–niższe czy lepsze–gorsze. Koncepcja równoważności kultur ugruntowała się w Europie i USA po II wojnie światowej.

Upowszechnienie się koncepcji równoważności kultur w naukach społecznych, mediach i opinii publicznej zmieniło na lepsze sytuację grup narodowych, które zwolennicy wartościowania ras i kultur zaliczali do mniej wartościowych. W Europie zniknęły z obiegu publicznego,

bardzo popularne w latach 30. XX w., dyskusje nad większą lub mniejszą wartością różnych narodów europejskich.

Intelektualna delegitymizacja tej problematyki była bezsprzecznie jednym z najważniejszych czynników sprzyjających integracji europejskiej.

Fiasko polityki wielokulturowości może sprzyjać powrotowi do dawnych teorii i być może do odrzuconych (niemoralnych) praktyk politycznych. Jak do tej pory krytyczna analiza polityki wielokulturowości była realizowana głównie przez ruchy radykalne i quasi-faszystowskie. Dobrze byłoby przerwać ten monopol i doprowadzić do tego, żeby do opinii publicznej docierały realistyczne przekazy zawierające argumenty krytyczne, ale także argumenty podkreślające korzyści społeczne i polityczne związane z tolerancją dla odmienności kulturowej. Jest to tym bardziej konieczne, że najprawdopodobniej do Europy dotrze z USA nowy ruch społeczny skierowany przeciwko imigrantom. Jego uczestnicy to spontaniczne stowarzyszenia obywatelskie oraz władze miast i hrabstw uchwalające przepisy zmierzające do odmowy wynajmowania domów, kontroli zagęszczenia mieszkającej w nich ludności, korzystania z urządzeń komunalnych, inicjowania deportacji itp. Do 2008 r. 150 miast i hrabstw w USA wprowadziło przepisy antyimigracyjne (zob. Bosacki 2008).

W Europie Zachodniej, po okresie prymatu polityki wielokulturowości nad prawami człowieka, dość wyraźne są symptomy odwrotu w stronę ksenofobii ludowej i rządowej. We Włoszech powstają spontaniczne milicje „chroniące porządek”. Coraz wyraźniej zauważalne są postulaty na rzecz selektywnej polityki migracyjnej. We Francji rząd oskarżany jest o stosowanie, sprzecznej z prawami człowieka, odpowiedzialności zbiorowej w trakcie deportacji Romów we wrześniu 2010 r. Z kolei w Niemczech dużą popularność zdobyła książka Thila Sarrazina, w której można przeczytać, że inteligencja jest dziedziczna, a imigranci muzułmańscy odstają pod tym względem od reszty mieszkańców Niemiec. Niski poziom inteligencji jest przekazywany kolejnym pokoleniom. Ponadto środowiska imigranckie cechują się większą rozrodczością, w efekcie przeciętny poziom inteligencji mieszkańców Niemiec systematycznie się obniża. Na dodatek środowiska te wykazują nieprzeciętnie wysoki poziom agresji. Zdaniem Sarrazina 90% więźniów niemieckich to muzułmanie. Jak widać, dawna koncepcja

rasowej wyższości Niemiec została odnowiona przez odwołanie się do terminologii biologii genetycznej. Sondaże pokazały, że 51% Niemców zgadza się z tymi opiniami, a tylko 39% jest przeciw (zob. Gen narodu... 2010). Nic więc dziwnego, że tocząca się w Niemczech dyskusja nad tą książką budzi duże zainteresowanie reszty Europy. Wraz z odwrotem polityki wielokulturowości stosunek do imigrantów staje się elementem głównego nurtu polityki europejskiej i wiele wskazuje na to, że będzie w przyszłości jednym z wiodących wątków sporów i konfliktów politycznych.

Przed europejskimi elitami intelektualnymi staje trudne zadanie. Przewartościowanie wielokulturowości nie powinno dawać asumptu do nawrotu dyskusji nad prymatem kulturowym, wyższością–niższością i podobnymi problemami polegającymi na wykazywaniu większych lub mniejszych zasług jakiejś kultury czy kultur.

Fiasko polityki wielokulturowości nie powinno oznaczać zakwestionowania paradygmatu równoważności kultur. Potrzebne jest reformułowanie relacji między zjawiskami kulturowymi i społecznymi, w taki sposób, żeby nie kwestionować zjawisk oczywistych i zarazem nie tworzyć bazy intelektualnej dla niemoralnych praktyk politycznych. Nowa polityka społeczna nie powinna polegać na dążeniu do likwidowania wszelkich różnic kulturowych. **Politykę wielokulturowości należy zrekonstruować w taki sposób, aby była ona niesprzeczna z prawami człowieka.**

Teoretyczną próbę uzgodnienia relacji między imigrantami a tubylcami podejmują m.in. Anna Śliz i Marek Szczepański (2011). Autorzy udanie dopasowali demokrację i wielokulturowość – w tym celu nawiązali do oświeceniowych klasyków myśli demokratycznej, w szczególności do analiz Hobbesa mówiących o tym, że w epoce przeddemokratycznej ludzie w celu uniknięcia wzajemnego wyniszczenia zgodzili się na ograniczenie własnych popędów, interesów i zachcianek na rzecz pokojowego kompromisu z innymi ludźmi. Zdaniem cytowanych autorów podobnie jest z wielokulturowością w społeczeństwie demokratycznym. Jej granice tkwią we wrażliwości ludzi różnych kultur. Zachowania własne nie powinny przyczyniać stresów i frustracji innym ludziom z powodu naruszenia głęboko zinternalizowanych wizji ładu moralnego, estetycznego, religijnego itp. Potrzebny jest kompromis przedstawicieli różnych kultur kształtujący się w toku codziennej

praktyki i owocujący swoistą nową umową społeczną, z tym że nie polityczną, ale kulturową (ibidem).

Namysł nad dopasowaniem wielokulturowości i demokracji podjął także Andrzej Sadowski (2011). Autor wprowadza własną koncepcję wielokulturowości jako ideału etycznego czy, jak pisze, stanu docelowego polegającego na równoczesnym wdrażaniu zasad równości kulturowej oraz wolności wyboru przynależności grupowej i wartości kulturowych. Tak zdefiniowana wielokulturowość jest nakazem etycznym dla większości i mniejszości, dla tubylców i imigrantów. To bardzo ciekawa i inspirująca koncepcja, faktycznie godząca demokrację z wielokulturowością. Dobrze przystaje także do analiz eksplorujących relacje między wielokulturowością a prawami człowieka (ibidem).

Z cytowanych analiz wynika postulat ograniczenia wielokulturowości na rzecz wzajemnego dopasowania. Powstaje zatem pytanie o to, w jaki sposób można poszukiwać granic między koniecznym dostosowaniem imigrantów a wolnością kultywowania rodzimej kultury i przyzwyczajień. W celu zbliżenia się do tego ideału należy wyjść z następujących założeń.

Masowa emigracja z grupy A do grupy B jest odzwierciedleniem faktu, że członkowie grupy A w ramach swoich instytucji i wzorów kulturowych nie są w stanie wytworzyć różnych dobrych rzeczy, które by chcieli mieć. W grupie B wytwarza się więcej dobrych rzeczy, dlatego że istnieją tam inne instytucje i wzory kulturowe bardziej sprzyjające tworzeniu materialnych i ideowych dóbr społecznie pożądanych. Jeżeli imigranci z grupy A nie zmieniają przyzwyczajień kulturowych, to ich wkład w gospodarkę będzie relatywnie mniejszy. W efekcie w grupie B ilość rzeczy dobrych będzie mniejsza, niż mogłaby być, wtedy gdyby imigranci z grupy A posiadli sprzyjające wzory kulturowe.

Aktywność ludzką można podzielić na kilka sfer i w każdej zastosować powyższy tok analizy dla ustalenia spektrum kulturowego koniecznego dla niezakłóconego funkcjonowania danej sfery.

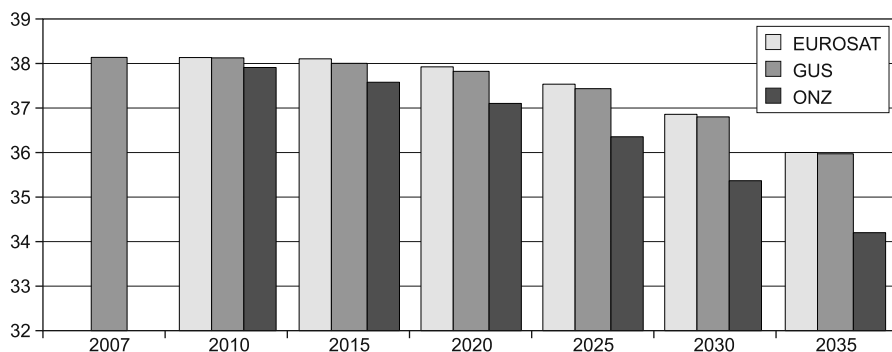
Pierwsza z nich to sfera publiczna – obejmuje wszelkie zachowania realizowane w ramach instytucji politycznych i administracyjnych. W tej sferze priorytet praw człowieka powinien być uznany za oczywisty. Druga to sfera pracy. W zasadzie powinny ją regulować umowy między pracodawcą i pracobiorcą. Interwencje zewnętrzne ze strony państwa są jednak pożądane, np. w zakresie finansowania różnego typu działań

mających na celu uzyskanie przez imigrantów wiedzy o osobiwościach rynku pracy oraz w zakresie szkoleń i kursów nakierowanych na przystosowanie do szeroko pojętego środowiska pracy. Władze publiczne powinny być wyczulone na przeciwdziałanie dyskryminacji, ale także powinny prowadzić politykę zapobiegającą samoizolowaniu się środowisk imigranckich. Kolejna sfera dotyczy życia prywatnego i rodzinnego. Powinna tu panować zasada wolności ekspresji kulturowej. Rozróżnienia te mają charakter analityczny. W praktyce sfery te krzyżują się ze sobą i raczej nie można liczyć na to, że uda się je rozdzielić za pomocą przepisów. Relacje między imigrantami a państwem przyjmującym należy oprzeć na swoistej „umowie społecznej”, w której jedna strona deklaruje wolę przystosowania do nowych instytucji, a druga ułatwienia i pomoc w tym zakresie.

WNIOSKI DLA POLSKI

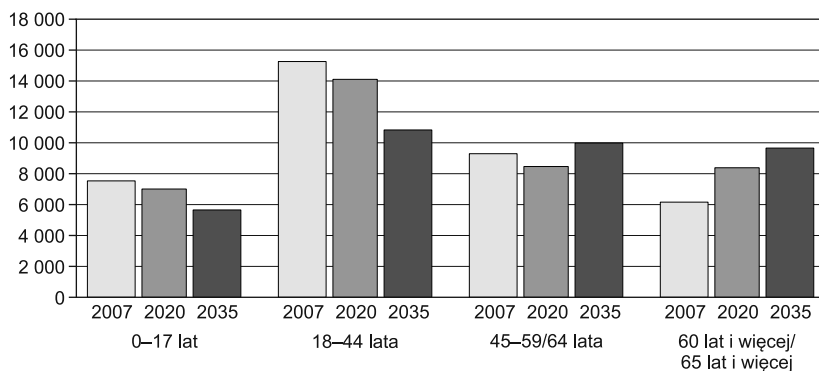
Z powodu zbyt dużego dystansu kulturowego między tubylcami a imigrantami polityka wielokulturowości nie mogła przynieść oczekiwanych rezultatów. Kultywowanie własnej tożsamości w środowiskach imigranckich wiązało się z silniejszymi związkami z dawnymi ojczyznami i ich strukturą rodową niż z nowymi ojczyznami. Silny nacisk mass mediów „głównego nurtu” na propagowanie pożytków płynących z różnorodności oraz dyskredytowanie przesądów rasowych i kulturowych nie miał takich skutków, jakich się spodziewano. Prawdopodobnie żadna perswazja nie przezwycięży zbyt dużego dystansu kulturowego. W Polsce i w innych krajach tzw. Nowej Europy gotowość do akceptacji idei ksenofobicznych jest dość duża, o czym świadczy popularność polityków proponujących różne drastyczne antyromskie posunięcia – na Węgrzech, na Słowacji i w Czechach. Jak pamiętamy, wzrost natężenia postaw antyimigranckich rośnie wraz ze wzrostem liczby imigrantów z krajów kulturowo odmiennych i może być wykorzystany przez ruchy antydemokratyczne do poprawy pozycji politycznej.

Konieczność przygotowania Polski na coraz większy napływ imigrantów jest bezsporna w obliczu prognoz demograficznych. Wynika z nich, że liczba ludności Polski po 2015 r. zacznie maleć i coraz więcej będzie ludzi w wieku poprodukcyjnym (ryc. 10.1 i 10.2).



Rycina 10.1. Prognoza ludności Polski (mln; 2007 r. – dane rzeczywiste)

Źródło: GUS 2009a.



Rycina 10.2. Ludność według ekonomicznych grup wieku w latach 2007, 2020 i 2035

Źródło: GUS 2009a.

Realizowana przez państwo polityka imigracyjna powinna mieć wyraźnie ustalony cel strategiczny polegający na tworzeniu wspólnoty politycznej i gospodarczej. Konieczne jest ograniczenie chaotycznej wielokulturowości i egzekwowanie praw człowieka i prawa krajowego wobec imigrantów w identycznym stopniu jak wobec tubylców. Strategicznym celem powinno być wkomponowywanie imigrantów w instytucje rynkowe i polityczne oraz promowanie kultury podtrzymującej efektywne funkcjonowanie obu tych sfer. Nie oznacza to rzecz jasna dążenia do likwidowania wszelkich różnic kulturowych.

Z wielokulturowości należy zostawić to, co jest zgodne z prawami człowieka, zachowania obojętne mogą być tolerowane, natomiast te sprzeczne powinny być ścigane.

Z badań Środkowoeuropejskiego Forum Badań Migracyjnych wynika, że połowie XXI w. liczba ludności Polski może się zmniejszyć do 31 mln, co oznacza, że liczba osób aktywnych zawodowo zmaleje o ponad 4 mln. W przyszłości wskaźnik urodzeń wzrośnie, ale najwyżej do poziomu półtora dziecka na kobietę (Hołdys 2005). Tendencję wzrostową można by przyspieszyć, ale tylko wtedy, gdyby np. skopowano doświadczenia francuskie. To jednak wymaga dużych nakładów finansowych i zmian organizacyjnych oraz otwartości intelektualnej na nowe wzory rodzin i rolę kobiet w społeczeństwie. Jest mało prawdopodobne, aby przemiany takie dokonały się w ciągu najbliższych kilku lat. W Polsce już obecnie odczuwany jest deficyt na rynku pracy w zawodach robotniczych. Deficyt ten będzie się pogłębiał, z powodu wyjazdów do lepiej płatnych prac do krajów starej UE. Braki na rynku pracy są zmniejszane przez pracowników zza wschodniej granicy Polski, głównie z Ukrainy (ich liczbę w 2005 r. szacowano na 300–400 tys.; Pawlicki 2005). Słowiańscy imigranci z terenów byłego ZSRR są grupą szczególnie pożądaną – z dwu powodów. Przyjeżdżają, żeby zarabiać, i dzięki bliskości kulturowej łatwo się integrują, a są to głównie imigranci czasowi. Jedną z największych grup imigranckich w Polsce, nastawioną na stałe osiedlenie, tworzą Ormianie. Wykazują największą spośród wszystkich grup imigranckich skłonność do pozytywnej integracji. W niektórych miejscowościach Ormianie zdominowali bazarowy handel (główne oferowane produkty to odzież i buty). Następuje przy tym podział pracy, polegający na tym, że pewna grupa zajmuje się zaopatrzeniem, a inna (zwykle o wiele liczniejsza) handlem (zob. Paszko 2007, s. 3 i 4). Stosunkowo najtrudniej przebiega integracja Czeczeńców, znaczona buntami w ośrodkach dla uchodźców (zob. Pawlicki 2005). Podobieństwa do sytuacji w Europie Zachodniej są uderzające, z tym że widoczne tam problemy występują w Polsce na mikroskalę.

Ponieważ przyrostu urodzeń nie da się znacząco przyspieszyć, rysuje się konieczność wypracowania polityki imigracyjnej. Powinna ona być selektywna, podobnie jak ma to miejsce, w coraz większym stopniu, w państwach Europy Zachodniej. Pamiętać jednak należy, że tak jak wcześniej zaprezentowano w tym opracowaniu stratyfikację

emigrantów ze względu na korzyści i koszty ich integracji, tak potencjalni imigranci mają własną stratyfikację państw ze względu na oferowane korzyści. Pomijając wspomnianą wcześniej „imigrację niechcianą”, a pamiętając o sytuacji demograficznej Europy, możliwe jest wytworzenie zupełnie nowej sytuacji. W ciągu najbliższych lat możemy być świadkami swoistej rywalizacji państw europejskich o napływ siły roboczej z krajów bliskich kulturowo, czyli głównie z Europy Wschodniej. W tej rywalizacji Polska nie ma znaczących atutów poza bliskością językową i bałaganem instytucjonalnym polegającym na tym, że restrykcyjne przepisy nie są skutecznie egzekwowane, ale podobnym atutem dysponują Włochy, gdzie jednak płace są o wiele wyższe. Na przykład z badań Romana Szula (2004) wynika, że jednym z ważniejszych powodów emigracji Polaków do Włoch był brak egzekwowania przepisów przeciw pracy „na czarno” przez państwo włoskie.

Po przystąpieniu do strefy Schengen w grudniu 2007 r. pozycja Polski znacznie się pogorszyła, ponieważ zachodnia granica kraju nie jest już przeszkodą w poszukiwaniu wyższych niż w Polsce zarobków. Należy zatem podjąć prace nad wdrożeniem zachęt sprzyjających zatrzymywaniu w Polsce potencjalnych pracowników.

PODSUMOWANIE

Realizowana dotychczas w Europie Zachodniej polityka wielokulturowości polega na neutralności kulturowej państwa. Idealne państwo neutralne kulturowo unika działań i decyzji, które mogłyby sprawiać wrażenie, że są motywowane lub powiązane z kulturą jakiejś grupy społecznej je zamieszkującej. Trudności w realizacji polityki wielokulturowości rozpoczęły się wraz z masowym napływem do Europy Zachodniej ludzi z radykalnie odmiennych kręgów kulturowych. Najważniejsze zjawiska współistniejące z zachodnioeuropejską polityką wielokulturowości realizowaną w warunkach dużego dystansu kulturowego to: prymat wielokulturowości nad prawami człowieka (dualizm prawny, wyroki sądowe niezgodne z prawami człowieka), konwersje na islam, pogłębienie izolacji i nasilenie się niechęci wobec imigrantów oraz wzrost popularności skrajnych partii politycznych.

Polityka wielokulturowości miała silne zakotwiczenie w badaniach naukowych. Dystans kulturowy okazał się jednak zbyt duży, a zatem

zalecenia oparte na wynikach badań – zawodne. Obecnie obserwujemy odwrót od polityki wielokulturowości, któremu towarzyszy niekiedy naruszanie Konwencji Praw Człowieka... Nowa polityka społeczna powinna mieć wyraźnie ustalony cel strategiczny polegający na tworzeniu wspólnoty politycznej i gospodarczej. Oznacza to wkomponowywanie imigrantów w instytucje rynkowe i polityczne oraz promowanie kultury podtrzymującej efektywne funkcjonowanie obu tych sfer.

W Polsce już obecnie odczuwany jest deficyt na rynku pracy w zawodach robotniczych. Deficyt ten będzie się pogłębiał z powodu wyjazdów do lepiej płatnych prac do krajów starej UE. Braki na rynku pracy są zmniejszane przez pracowników zza wschodniej granicy Polski, jednak podejmowaniu przez nich pracy w Polsce towarzyszy wiele utrudnień biurokratycznych. Należy przemyśleć sposoby znoszenia restrykcji, a nawet wprowadzenia bodźców pozytywnych dla imigrantów z krajów kulturowo bliskich.

11. SPOŁECZEŃSTWO RYZYKA. TEORIA, MODEL, ANALIZA KRYTYCZNA

WSTĘP

Przedmiotem dalszych rozważań jest rekonstrukcja teorii społeczeństwa ryzyka i próba oceny jej adekwatności do opisu społeczeństw postindustrialnych. Termin „społeczeństwo ryzyka” został wprowadzony do socjologii przez Ulricha Becka. Teoria społeczeństwa ryzyka łączy schyłek społeczeństwa przemysłowego z pojawieniem się zagrożeń pozazmysłowych i zmianą priorytetów politycznych. Unikanie zagrożeń stało się znaczącym problemem życia politycznego. Omawiana koncepcja może być traktowana jako próba socjologicznego opisu przedstawionych wcześniej (zob. rozdz. 3 i 5) następstw zmian polegających na deindustrializacji, tworzeniu się gospodarki opartej na wiedzy i globalizacji.

Teoria społeczeństwa ryzyka spotkała się z dużym zainteresowaniem ze strony międzynarodowego środowiska socjologicznego. Wypracowana na jej gruncie metodologia jest wykorzystywana i doskonalona przez innych badaczy. W trakcie odtwarzania teorii społeczeństwa ryzyka odwołamy się również do ich dokonań (głównie Giddensa i Lasha).

TEORIA SPOŁECZEŃSTWA RYZYKA NA TLE INNYCH PODOBNYCH KONCEPCJI

Termin „teoria” będzie tu stosowany dość swobodnie. Odnosić się będzie do analizy zmian ekonomiczno-społecznych polegających na tym, że współczesny rozwój gospodarczy tworzy nowe zagrożenia.

Towarzyszą temu zmiany społeczne i polityczne prowadzące do powstania społeczeństwa ryzyka. (Więcej informacji na ten temat zawiera fragment poświęcony modelowi społeczeństwa ryzyka).

Destrukcja kapitalizmu przemysłowego współwystępowała z krytyką wszystkich tych zasad epistemologicznych i ontologicznych, które uformowały się w naukach społecznych w trakcie epoki oświecenia i były określane mianem modernizmu (zob. Szacki 2002, s. 913 i nast.). Triumf modernizmu dokonał się dzięki zwycięskiej walce z tradycją. Zwolennicy oświeceniowego modernizmu odrzucali bezrefleksyjne powtarzanie przeszłych doświadczeń na rzecz namysłu, krytyki i zmiany. Epoka modernistyczna była nierozdzielnie związana z epoką industrialną. Paradygmat modernizacyjny opierał się na przeświadczeniu, że wiedza podlega rozwojowi, który jest równoznaczny z coraz lepszym poznawaniem prawdy. Wzrost liczby badań skutkował wzrostem liczby szczegółowych praw naukowych przekładanych następnie na projekty wdrożeń przemysłowych (innowacje). Zwiększenie wydajności pracy w przemyśle i stałe ułatwienia życiowe, osiągnięte dzięki innowacjom, były argumentem potwierdzającym, że faktycznie polepsza się znajomość praw przyrody i że konstruowane są coraz lepsze prawa naukowe. Lepsze życie stało się dowodem na zbliżanie się do prawdy, bo nierozumne byłoby mniemanie, że prawda jest równoznaczna z gorszym życiem. Modernistyczny optymizm poznawczy skłaniał do tworzenia i realizacji wielkich projektów zmian pożądanых w postaci budowy „królestwa” wolności czy sprawiedliwości społecznej, tworzenia cywilizacji pokoju, dobrobytu etc. Strategie postępowania miały wybitnie ofensywny charakter.

Załamanie się industrializmu, niepowodzenie lub defekty wielkich projektów (takich jak komunizm, pokój światowy, sprawiedliwość społeczna) spowodowały zakwestionowanie dotychczasowych paradygmatów. Nowe czasy określone zostały mianem postmodernizmu albo ponowoczesności. Terminy te odzwierciedlają zmianę epistemologii i przedmiotu badań w niektórych dziedzinach nauk społecznych. Na przykład Richard Rorty poddał krytyce, zapoczątkowany przez Kartezjusza, analityczny sposób uprawiania nauki. Uznał, że trzymanie się paradygmatów naukowych, nacisk na metodologiczną precyzję, trwałość i powtarzalność metod badawczych ograniczają rozwój myśli. Analityczny rygorizm ma tendencje do utrwalania błędnego

przekonania, że badacze stosujący te same zasady postępowania coraz lepiej naświetlają prawdę, podczas gdy nazbyt często myślą ją oni z własną wiarą w prawdę. Idealem badawczym jest dowolność i pluralizm metod oraz paradygmatów. Myśl naukowa powinna być mniej skrępowana poszukiwaniem prawdy, a bardziej nastawiona na własną głębię (zob. Rorty 1998).

W społeczeństwie ponowoczesnym, jak pisze Zygmunt Bauman, zanika wiara w pożyteczność instytucji na rzecz przekonania, że wszystkie one służą mniej lub bardziej ukrytym interesom elit władzy. Ponowoczesność to stały nacisk na rozmontowywanie i deregulowanie wszelkich ograniczeń, także kulturowych. Prowadzi to do tego, że powstaje pilna konieczność obrony przed tymi, którzy z nadmierną wiarą przyjęli nowy konsumpcyjny ład i nie mają już żadnych ograniczeń dla zaspokojenia indywidualnych pragnień (zob. Bauman 2000, s. 32–33). Świat staje się nieprzewidywalny i coraz bardziej kurczy się sfera bezpieczeństwa ludzkiego (ibidem, s. 214–220).

Opisane wcześniej procesy tworzenia się nowej gospodarki i schyłku cywilizacji przemysłowej skłaniają do postawienia pytania o dalsze losy społeczeństw kapitalistycznych.

I tak, Immanuel Wallerstein (2004, s. 165 i 219), pisząc o nierozrwalnym związku światowego kapitalizmu z rozwojem nauki i techniki, stwierdza, że dochodzi on do kresu możliwości rozwojowych. Co gorsza, bilans kapitalizmu w Europie wypada raczej negatywnie. Równolegle, zdaniem Wallersteina, mamy do czynienia z kryzysem nauk społecznych spowodowanym ich nazbyt silnym związkiem z liberalizmem. Współczesność pokazuje, że nastąpiło poplątanie polityki z racjonalnością. I ta ostatnia została przez intelektualistów zdefiniowana w taki sposób, że jej znaczenie pokrywa się z interesem klas uprzywilejowanych. Gwarancje racjonalności i obietnice postępu w istocie rzeczy były formą odurzenia swoistym opium dla ludu (ibidem, s. 178–185).

Nie tylko jednak nauki społeczne, ale nauka jako taka znalazła się na rozdrożu i nie jest w stanie wspomóc praktyki jednoznacznymi zaleceniami. Jest tak dlatego, że nauka i jej przedstawiciele stracili status wyroczni, do której zwracano się w szczególnych przypadkach. Obecnie, jak pisze Anthony Giddens (2009, s. 119 i nast.), nauka jest stałym elementem polityki i uczestnikiem sporów publicznych. Spory

naukowców nie dają się już rozstrzygnąć na bazie praw uniwersalnych. Spory te potwierdzają wielość możliwych interpretacji i zarazem niemożność uzgodnienia wspólnego mianownika między nimi. W naukę wbudowany jest nakaz stałej analizy krytycznej, co w obecnej sytuacji prowadzi to do tego, że nauka zaczyna podważać własne założenia (ibidem; zob. też Beck 2002, s. 249). Eksperci głoszą sprzeczne definicje zagrożeń i równie sprzeczne zalecenia praktyczne. Jak widać, nauka nie tylko nie niweluje niepewności, ale nawet zdaje się ją powiększać.

Analizy stanu społeczeństwa jako całości skłaniają do wniosku, że następuje schyłek społeczeństwa przemysłowego. Zmiany technologiczne polegające na spadku potencjału rozwojowego branż do tej pory dominujących zmniejszyły znaczenie dotychczasowych elit ekonomicznych i zachwiały pozycją ekonomiczną i polityczną związków zawodowych. Zdaniem Lasha (2009, s. 145–146) kluczowe struktury regulujące jego funkcjonowanie, takie jak naród, klasa i przemysł, są problematyzowane i stopniowo zastępowane przez nowe struktury informacyjne i komunikacyjne, jak np. społeczności integrujące się za pośrednictwem internetu. Jednocześnie maleje znaczenie tradycyjnego podziału klasowego na pracę i kapitał dla kształtowania polityki państwowej. Na plan pierwszy stopniowo wysuwają się inne podziały według płci, wieku, miejsca zamieszkania, specyficznych zainteresowań, grup etnicznych oraz podziały typu państwo–obywatele. Ogół tych zjawisk niektórzy autorzy (zob. Lash, Urry 1987) określili mianem „zdezorganizowanego kapitalizmu”, inni zaś mianem „społeczeństwa ryzyka” (zob. Beck, Giddens, Lash 2009).

Z kolei Ulrich Beck (2002, s. 17) stwierdza, że „żegnamy się ze sposobem rozumienia nauki i techniki (takim jak) w klasycznym społeczeństwie industrialnym, z formami życia i pracy w odniesieniu do rodziny nuklearnej i zawodu”. To, co powstaje, jest przeciwieństwem nowoczesności i społeczeństwa industrialnego (ibidem). Istota nowej sytuacji polega na tym, że nowe czasy są epoką modernizowania, czyli zmieniania zasad modernizacji industrialnej. Ta ostatnia jest modernizacją prostą, a procesy zmieniania jej założeń składają się na drugą modernizację. W jej ramach możemy wyróżnić dwa stadia: modernizację refleksywną i modernizację refleksyjną. Modernizacja refleksywna to proces niekontrolowanych zmian społeczeństwa przemysłowego, natomiast modernizacja refleksyjna nastąpi wtedy, gdy

ludzie uświadomią sobie kierunek i konsekwencje tych zmian oraz podejmą namysł nad nowymi fundamentami spoistości społecznej i racjonalności (szerzej na temat obu tych modernizacji była mowa w rozdziale 1). Osobliwością nowego stadium społeczno-gospodarczego jest to, że „przyrost władzy postępu techniczno-ekonomicznego jest w coraz większym stopniu równoważony przez produkcję ryzyka” (ibidem, s. 20). Wysoki poziom rozwoju sił wytwórczych powoduje, że coraz bardziej uwalniane są siły destrukcyjne, wobec których ludzka wyobraźnia jest bezradna. W efekcie zmieniają się architektura społeczna i dynamika polityczna.

Zmiany te zdaniem Becka dadzą się sprowadzić do kilku okoliczności. Powstają globalne zagrożenia związane z magazynowaniem odpadów radioaktywnych, rozszczepianiem jądra tomowego, zatrucia, gleby, powietrza i wody itp. Większość z nich (np. zagrożenia związane z radioaktywnością) jest niewidoczna. Ocena ryzyka bazuje na wiedzy naukowej i może być ono przez nią zmniejszane albo powiększane. W efekcie media i ośrodki związane z definiowaniem ryzyka stają się kluczowymi uczestnikami gry społeczno-politycznej. Ryzyko wynikające z rozwoju sił wytwórczych ma charakter ponadklasowy i ponadnarodowy. Ryzyko zostało urynkowane, co oznacza, że szybko rozwija się rynek oferujący remedia na niedostatek poczucia bezpieczeństwa. Ryzyka cywilizacyjne są potencjalnie nieograniczone, ponieważ ich definiowanie jest efektem stale rozwijających się badań naukowych, natomiast wyniki badań są nagłaśniane przez sektor gospodarczy wytwarzający remedia na te zagrożenia (ibidem, s. 31–33).

Ryzyko jest „możliwym do uniknięcia negatywnym skutkiem decyzji, które przez prawdopodobieństwo choroby albo wypadku wydają się obliczalne” (ibidem, s. 347), jak np. ryzyko wypadku w elektrowni atomowej, katastrofy lotniczej, zachorowania na raka wśród palących itp. Ryzyko, jak widzimy, to próba przewidzenia przyszłości i zarazem próba jej planowania. Możemy powiedzieć, że ryzyko przybiera postać zdania oznajmującego, mówiącego o tym, że z określonym prawdopodobieństwem może stać się coś złego.

Rozwój sił wytwórczych prowadzi do powstania nowego typu zagrożeń, tzw. pozazmysłowych i niepoliczalnych. Zagrożenia tradycyjne miały zmysłowy charakter i można je było zaobserwować w postaci trujących wyziewów, brudnych rzek i rynsztoków, dymów, woni gnijącej

żywności itp. Istotą nowego ryzyka jest to, że umyka ono zmysłowemu postrzeganiu i występuje w postaci chemicznych formuł (zawartość trucizn w żywności, radioaktywność). Inne przykłady pozazmysłowego ryzyka to: ryzyko ukierunkowania kwalifikacji, załamania rynku finansowego, przemiany relacji między płciami, ryzyko nowych wymogów ról rodzinnych itp. Jakościowa odmienność nowego typu ryzyka polega na tym, że przeciętny człowiek nie jest w stanie samodzielnie go oszacować. Nie może też zbyt liczyć na pomoc nauki w tym zakresie. Wiedza o większości tych zagrożeń i ryzyku jest tworzona przez ekspertów w trakcie badań naukowych i dostarczana opinii publicznej za pośrednictwem mediów. Działalność naukowa opiera się na racjonalności nauk przyrodniczych i nastawiona jest na wzrost produktywności – tu prawa przyczynowo-skutkowe są dobrze rozpoznane. Racjonalność ta jest natomiast ślepa na skutki uboczne realizowanych działań. Badania naukowe są prowadzone w ramach odrębnych specjalności naukowych, a wyniki badań – formułowane w specyficznym języku danej dziedziny naukowej. Zagrożenia zaś są powiązane w łańcuchy zdarzeń przekraczających granice specjalności naukowych. W efekcie istniejąca wiedza nie daje możliwości oszacowania potencjalnych zagrożeń, co oznacza, że ryzyko jest praktycznie niemożliwe do wyliczenia (ibidem, s. 78–93 i 265–275).

Zdaniem Becka od lat 70. XX w. zaczyna się dostrzegać globalne uboczne, negatywne następstwa rozwoju gospodarczego. Ryzyko dotychczas obliczalne i kontrolowane przez państwo dobrobytu staje się nieobliczalne i globalne. Główny konflikt społeczny nie toczy się już wokół dystrybucji dóbr, ale niebezpieczeństw. „Bieda jest hierarchiczna, a nowe niebezpieczeństwo demokratyczne” (ibidem, s. 348). W coraz większym stopniu opinia publiczna wywiera nacisk na przetworzenie wiedzy o zagrożeniach w wiedzę o ryzyku. **Powstało społeczeństwo ryzyka, w którym kluczowego znaczenia politycznego nabiera wiedza o ryzyku. Ważnym elementem życia politycznego stają się masowe reakcje na coraz to nowe zagrożenia – polityczny potencjał katastrof.** W społeczeństwie ryzyka stany wyjątkowe stają się normalne (ibidem, s. 29–32). Wraz ze wzrostem niebezpieczeństw powstają w społeczeństwie ryzyka nowe wyzwania dla demokracji (ibidem, s. 102). Coraz więcej aktywności życiowej koncentruje się wokół absorpcji niepewności, wyliczenia ryzyka, zmniejszenia zagrożeń,

zabezpieczenia itp. Bezpieczeństwo uzyskuje status podstawowego przedmiotu katektycznego¹ i staje się ważnym elementem debaty publicznej tak jak kiedyś bieda, sprawiedliwość czy podatki. Podejrzliwość i nieufność – oto nowe dominujące stany duszy obywatelskiej (ibidem, s. 349).

Zdaniem Giddensa współcześnie mamy do czynienia ze stałym zagrożeniem tożsamości indywidualnej. **Życie w kulturze ryzyka nieuchronnie prowadzi do trwałego poczucia lęku**, który jest wzmacniany przez nieprzewidywalność i brak możliwości oszacowania ryzyka. Powstaje ogólna atmosfera niepewności, która jest wypychana w głąb świadomości, ale nie zawsze jest to skuteczne. W efekcie coraz więcej ludzi doświadcza kryzysów psychicznych (zob. Giddens 2001, s. 249–253). W rezultacie w ostatnich latach nasiliło się występowanie niektórych chorób psychicznych (zob. Giddens 2009, s. 43). Jak widać, analiza stanu psychicznego jest dość ważnym elementem charakterystyki społeczeństwa ryzyka przez twórców tej teorii, a także źródłem inspiracji dla innych badaczy. Za przykład niech posłuży książka Iaina Wilkinsona (2001) poświęcona próbie opisanie związku między doświadczaniem niepokoju i postrzeganiem różnych dziedzin życia w społeczeństwie ryzyka.

MODEL SPOŁECZEŃSTWA RYZYKA

Celem dalszych rozważań jest rekonstrukcja teorii społeczeństwa ryzyka oraz jej krytyczna analiza. Rozpocznijmy od problemów terminologicznych. Analizy twórców teorii społeczeństwa są prowadzone na dość wysokim poziomie ogólności i bardzo trudno poddają się operacjonalizacji (dobór wskaźników) i weryfikacji. Weźmy kluczowe dla analizy społeczeństwa ryzyka terminy „zagrożenie”, „ryzyko” i „pozazmysłowe” oraz trudności w obliczeniu siły zagrożeń pozazmysłowych, które powodują „niepoliczalność ryzyka”. Niektórzy interpretatorzy teorii społeczeństwa ryzyka są skłonni uznać, że zagrożenia pozazmysłowe oraz niepoliczalność ryzyka są zjawiskami jakościowo nowymi, typowymi dla postindustrializmu (nieistniejącymi w epoce przemysłowej) i zarazem wystarczającymi dla zaistnienia społeczeństwa ryzyka.

¹ Przyciągającego i zaspokajającego popędu.

Natomiast to, czy zagrożeń jest więcej, czy mniej, nie ma znaczenia dla definiowania społeczeństwa ryzyka.

Trzeba jednak zauważyć, że odwołując się do prac twórców teorii społeczeństwa ryzyka, można znaleźć uzasadnienie dla odmiennej interpretacji. Załóżmy następującą definicję zagrożenia: z zagrożeniem mamy do czynienia wtedy, gdy zaistnienie zdarzenia A spowoduje w osobowości lub organizmie człowieka stan B, który jest dolegliwy (dla osobowości lub organizmu). Zagrożenie jest pozazmysłowe wtedy, gdy człowiek doznaje stanu B, ale nie jest w stanie ocenić, czy zdarzenie A wystąpiło lub nie wystąpiło.

Jak to się ma do *modus operandi* analizowanego terminu? Jest mało wiarygodne, aby zagrożenia pozazmysłowe były specyficzne dla epoki postindustrialnej. W średniowieczu bardzo duże zagrożenie stanowiły epidemie. Oczywiście przyczyny ich wystąpienia były nieznane, nieobserwowalne i miały dla ówczesnych ludzi pozazmysłowy charakter, podobnie jak znakomita większość innych chorób. Inny przykład to kryzysy gospodarcze – ich przyczyny, zarówno obecnie, jak i dawniej, pozostawały niedostępne oglądowi zwykłych ludzi. Jak widać, ten rodzaj zagrożeń w każdej epoce ma pozazmysłowy charakter. Stwierdzić zatem trzeba, że zawsze da się wskazać specyficzne dla danej epoki dolegliwe zagrożenia, które są pozazmysłowe na gruncie wiedzy typowej dla jej czasów.

Twierdzenie o jakościowej odrębności zagrożeń pozazmysłowych typowych wyłącznie dla epoki postindustrialnej jest możliwe do utrzymania tylko na gruncie opisowym. Należałoby wtedy wymienić imienną i skończoną liczbę zagrożeń, które mają pozazmysłowy charakter i których wcześniej nie było, takich jak wspomniana przez Becka (2002, s. 31) radioaktywność. Jeżeli tak, to dość ważne dla omawianej teorii twierdzenie o dużym politycznym potencjale katastrof w społeczeństwie ryzyka (ibidem, s. 32) byłoby sensowne tylko wtedy, gdyby opatrzone je komentarzem, że chodzi wyłącznie o katastrofy powodowane zagrożeniami pozazmysłowymi. Takie postępowanie zubożyłoby znacznie możliwości wyjaśniające i opisowe teorii społeczeństwa ryzyka. Co więcej, byłoby także niezgodne ze stanowiskiem jednego z jej twórców, który pisze, że światowe społeczeństwo ryzyka jest wystawione na zagrożenia będące produktami ubocznymi cywilizacji, czyli zagrożenia ekologiczne i kryzysy finansowe, oraz intencjonalne,

np. zamachy terrorystyczne (zob. Beck 2006, s. 329). Chodzi tu zatem o sumę zagrożeń zmysłowych i pozazmysłowych i o to, że zagrożeń jest *per saldo* więcej. Potwierdzenie takiej interpretacji znajdujemy u Becka (2002, s. 102), który stwierdza, że wraz ze wzrostem niebezpieczeństw powstają w społeczeństwie ryzyka nowe wyzwania dla demokracji, jak również u Giddensa (2001, s. 250), według którego dostępne współczesnym ludziom strategie zapewniania poczucia bezpieczeństwa mają bardzo ograniczoną skuteczność i jest to źródłem niejasnego niepokoju dla większości ludzi. Tożsamość jest „delikatna, krucha, popękana i rozsypana” (ibidem, s. 232). Współwystępuje z tym ogólna atmosfera niepewności, „która skazuje każdego na różne (...) sytuacje kryzysowe, które nieraz zagrażają samemu rdzeniowi tożsamości” (ibidem, s. 253). W efekcie, zdaniem Giddensa (2009, s. 43), „nasiliło się występowanie niektórych chorób psychicznych”. Główne niebezpieczeństwa mają charakter psychiczny i prowadzą do niestabilności wewnątrz osobowości. **Ludziom zagraża trwale poczucie niepewności ontologicznej** (zob. Giddens 2008, s. 79–92). Jak widać, analiza ilościowa zagrożeń i porównywanie ich dolegliwości w różnych epokach ma swoje uzasadnienie w stanowisku klasyków omawianej teorii. Należy zatem oczekiwać, że **w społeczeństwie ryzyka wspomniane wyżej kryzysy psychiczne i niepewność ontologiczna skutkują wzrostem egzystencjalnego cierpienia psychicznego i relatywnie wyższymi współczynnikami samobójstw.**

Ważnym elementem opisu społeczeństwa ryzyka, budzącym dość duże wątpliwości, jest niepoliczalność ryzyka. Zdaniem Becka (2002, s. 348) jest tak dlatego, że ryzyko dotychczas obliczalne i kontrolowane przez państwo dobrobytu staje się nieobliczalne i globalne. Wątpliwości te wynikają stąd, że „niepoliczalność ryzyka” wcale nie musi się wiązać ze wzrostem liczby zagrożeń. W ujęciu historycznym ma ona charakter ilościowy i można próbować uzasadniać, że globalizacja skomplikowała te rachunki w dziedzinie zagrożeń ekonomicznych czy ekologicznych. Jednak mimo że ryzyko, np. ekologiczne, jest być może trudniej policzalne, skuteczność działań jest większa, czego dowodzi lepszy obecnie stan wód i powietrza w Europie niż w pełni rozwoju epoki przemysłowej. Słowem, **zagrożeń mniej, a ryzyko trudniej policzalne.** Może zatem skuteczność działań nie wymaga wcześniejszego obliczenia siły i prawdopodobieństwa zagrożeń? Jak widać, niepoliczalność

ryzyka jako opis stanu rzeczy raczej nie nadaje się do wyjaśnienia różnicy między społeczeństwem ryzyka a społeczeństwem przemysłowym. Ułomność ta znika wtedy, gdy niepoliczalności ryzyka nadamy subiektywne znaczenie. Trudność w liczeniu ryzyka jest następstwem wzrostu świadomości istnienia bezpośrednich i pośrednich skutków ubocznych, które wcześniej nie były brane pod uwagę. Na przykład w społeczeństwie przemysłowym nie były brane pod uwagę czystość powietrza i wody oraz protesty ekologów, a co za tym idzie – zagrożeń było mniej i ryzyko było łatwiej policzalne. Obecnie uwzględnia się więcej elementów, ryzyko jest więc trudniej policzalne. Z punktu widzenia empirycznej wiarygodności teorii społeczeństwa ryzyka sposób postrzegania zagrożeń należy uznać za kategorię logicznie wcześniejszą i ważniejszą od policzalności ryzyka.

Niezależnie od opisywanych tu problemów metodologicznych warto zwrócić uwagę na tendencję polegającą na wzroście znaczenia potrzeb bezpieczeństwa dzięki lepszemu zaspokojeniu potrzeb socjalno-bytowych. Wiąże się z tym zmiana priorytetów politycznych. Pojęcie to oznacza, że dany problem jest uznawany przez opinię publiczną za ważny element działalności instytucji demokratycznych. Relatywny wzrost znaczenia bezpieczeństwa w debacie publicznej przekłada się na to, że opinia publiczna domaga się wykrywania zagrożeń i oszacowania ich ryzyka, a rządy demokratyczne uważają za obowiązek spełnienie tych oczekiwań, kosztem dotychczasowych priorytetów politycznych.

Powyższe analizy prowadzą do wniosku, że termin „społeczeństwo ryzyka” odwzorowuje stan rzecz polegający na zwiększeniu liczby zagrożeń, ponieważ do już istniejących doszły nowe, i wzroście zainteresowania problematyką bezpieczeństwa. Typowe dla industrializmu priorytety polityczne (jak np. równość szans, podatki, wzrost gospodarczy, miejsca pracy) nie znikają, ale są uzupełniane lub zastępowane przez nowe polegające na wykrywaniu zagrożeń, szacowania ich ryzyka i przeciwdziałania im.

Spróbujmy teraz dokonać rekonstrukcji modelu społeczeństwa ryzyka i założeń, na jakich się opiera. Model odwzorowuje teorię zmiany społecznej mówiącą o tym, że wraz z destrukcją społeczeństwa przemysłowego postępuje tworzenie się społeczeństwa ryzyka.

Założenia. 1. Przejście od industrializmu do postindustrializmu, podobnie jak każda zmiana społeczna, wiąże się z niepewnością co

do tego, jak zachować się w nowej nieznanej sytuacji. Codziennym zachowaniom i decyzjom towarzyszy większe ryzyko niż w stabilnym społeczeństwie przemysłowym. W społeczeństwie ryzyka uzależnienie codziennych decyzji od nauki (porad ekspertów) jest większe niż w społeczeństwie przemysłowym. Rozwój nauki polega na kwestionowaniu istniejących paradygmatów, eksperci oferują zatem sprzeczne zalecenia. Zwiększa to niepewność życia codziennego. Ponadto rozwój sił wytwórczych jest źródłem powstawania specyficznych zagrożeń. Znaczna część z nich ma charakter pozazmysłowy. Społeczeństwo ryzyka pojawia się w następstwie wzrostu liczby zagrożeń pozazmysłowych. 2. Tradycyjne zagrożenia zmysłowe nie znikają wraz z postindustrializmem. W społeczeństwie ryzyka mamy do czynienia z sumą zagrożeń o następującej postaci: zagrożenia zmysłowe + wcześniej istniejące zagrożenia pozazmysłowe + nowe zagrożenia pozazmysłowe. Społeczeństwo ryzyka to wzrost liczby zagrożeń, ponieważ do już istniejących doszły nowe.

Kategoria opisywana. Społeczeństwo ryzyka – definicja zmiennej odwołuje się do założenia o równoważności pojęć „społeczeństwo postindustrialne” i „społeczeństwo ryzyka”. Granica między społeczeństwem przemysłowym i postindustrialnym jest trudno identyfikowalna i dlatego rozróżnienie ma dość arbitralny charakter. Odwołuje się do kryterium zgody powszechnej co do tego, że spadek udziału przemysłu w gospodarce narodowej jest równoznaczny ze stawianiem się społeczeństwa postindustrialnego i proces ten ma charakter ciągły. Możemy przyjąć, że im większe natężenie cech postindustrialnych, w tym większym stopniu występuje społeczeństwo ryzyka.

Pięć hipotetycznych cech społeczeństwa ryzyka. 1. Kwestionowanie paradygmatów zmniejsza sensowność odwoływania się do praw ogólnych. Badania są coraz bardziej szczegółowe i nastawione na wdrożenia. Trudność konfrontacji wyników badań z prawami ogólnymi prowadzi do formułowania rozbieżnych zaleceń przez ekspertów. Coraz większa zależność nauki od sił rynkowych powoduje, że kryterium doboru kierunków badań jest raczej zysk niż powszechna użyteczność. 2. Większy nacisk na zaspokojenie potrzeb bezpieczeństwa. 3. Większy nacisk opinii publicznej i rządów na przewidywanie zagrożeń (obliczalność ryzyka) i znajdowanie remediów. 4. Mniejszy

psychiczny komfort życia ludności. 5. Wzrost egzystencjalnego cierpienia psychicznego i relatywnie wyższe współczynniki samobójstw.

Krytyczna analiza modelu polegać będzie na sprawdzeniu, czy w społeczeństwie ryzyka (czyli w społeczeństwie postprzemysłowym) natężenie cech społeczeństwa ryzyka jest większe niż w społeczeństwie przemysłowym.

**PRZYKŁADY POKAZUJĄCE, ŻE WIEDZA NAUKOWA
NIE ZAWSZE DAJE DOBRE PODSTAWY DO PRZEWIDYWANIA
ZAGROŻEŃ TOWARZYSZĄCYCH GLOBALNEJ GOSPODARCE
OPARTEJ NA WIEDZY I BYWA DOŚĆ ZAWODNYM
ZAPLECZEM DECYZYJNYM DLA RZĄDÓW I LUDZI**

Zarządzanie kapitalizmem przemysłowym bazowało na paradygmacie modernistycznym, opartym na przekonaniu, że rozwój wiedzy jest trwały i systematycznie prowadzi do coraz lepszego poznania praw przyrody i praw życia społecznego. W odwołaniu do tego paradygmatu formułowano projekty pożądanych zmian w postaci budowy „królestwa wolności”, sprawiedliwości społecznej, tworzenia cywilizacji pokoju, wspólnej Europy, trwałego rozwoju społeczno-gospodarczego etc. Z czasem jednak okazywało się, że „wielkie projekty” mogą przynosić więcej szkód niż korzyści, jak np. faszyzm czy komunizm. Okazało się także, że zawodne są prawa naukowe, na których opierano politykę społeczną i gospodarczą.

Weźmy za przykład politykę społeczną wielokulturowości – dość ważny element zarządzania państwami Europy Zachodniej. W lutym 2011 r. premier Wielkiej Brytanii David Cameron uznał (w przemówieniu na konferencji nt. bezpieczeństwa w Monachium), że przyniosła ona wiele szkód i powinna być radykalnie zrekonstruowana (zob. Muzułmanin w Londynie... 2011). Trzeba jednak zauważyć, że rządy zachodnioeuropejskie podjęły politykę wielokulturowości w latach 60. XX w., jako program działań bardzo mocno osadzony w najnowszych dokonaniach nauk społecznych. I tak, w rozdziale 10 opisano wyniki badań dotyczących stosunków etnicznych; wynikało z nich, że wraz ze wzrostem styczności i bliskości przestrzennej ludzi różnych ras zmniejszają się uprzedzenia między nimi (zob. Deutsch, Collins 1951).

Stało się to naukową podstawą do dość szeroko zakrojonych działań mających na celu zmniejszanie napięć rasowych w USA i międzykulturowych w Europie. Względnie szeroko zakrojoną politykę polegającą na finansowaniu osiedli komunalnych zasiedlanych przez ludność kulturowo zróżnicowaną prowadzono we Francji. Jak to pokazano w rozdziale 10, działania te okazały się nieskuteczne.

Jak widzimy na podstawie badań, prawo naukowe **mówiące o zmniejszeniu się wrogości wraz ze wzrostem styczności** jest adekwatne tylko wtedy, gdy dystans kulturowy między ludźmi pozostaje stosunkowo niewielki. W innych przypadkach przestaje obowiązywać.

A oto inny przykład. Intelktualne zaplecze polityki wielokulturowości – opisanej w rozdziale 10, stanowi teoria uczenia się. Przywołajmy ją po to, żeby zobrazować, w jaki sposób to, co uchodzi za uniwersalne i oczywiste, przestaje takim być w obliczu zjawisk towarzyszących globalnym migracjom. Jedno z praw uczenia się mówi, że ludzie obserwują się wzajemnie i starają się naśladować te zachowania, które innym przynoszą korzyści (Bandura 2007). Można zatem oczekiwać następującego ciągu skojarzeń. W Europie jest większy dobrobyt niż w kraju pochodzenia, np. w krajach Maghrebu. Dobrobyt powstał w ramach europejskich instytucji. Bez instytucji nie ma dobrobytu. Żeby żyć w dobrobycie, należy skopiować te instytucje we własnym kraju. Jeżeli się wyjedzie do Europy, żeby lepiej żyć, to trzeba się przystosować do europejskich instytucji. Wtedy szybciej osiągnie się to, po co się przyjechało.

Prawo uczenia się przez naśladownictwo działało, gdy migracje polegały na przepływie między krajami europejskimi. Niepowodzenie polityki wielokulturowości pokazuje, że **psychologiczne prawo uczenia się przez naśladowanie działało w Europie przez kilkadziesiąt lat, ale przestało. Dystans kulturowy okazał się zbyt duży.**

Zastanówmy się nad polityką gospodarczą. Jej podstawę stanowi prawo mówiące o tym, że cena jest pochodną popytu i podaży. Bardzo ważnym surowcem strategicznym jest pszenica. Zobaczmy, jak działało prawo popytu i podaży na rynku tego surowca. Zwykle niewielkie wahnięcia podaży powodują równie niewielkie wzrosty cen. Jednak w rozdziale 6 opisano, w jaki sposób spadek podaży pszenicy o 1%, doprowadził w przedkryzysowym 2007 r. do prawie dwukrotnego wzrostu jej ceny na rynku globalnym.

Jak widać, przeciętny znawca ekonomii nie jest w stanie przewidzieć ceny, mimo że zna wartość popytu i podaży.

Ropa naftowa jest być może jeszcze ważniejsza dla losów świata. W tym samym 2007 r. popyt światowy na ropę zmienił się w granicach błędu obliczeniowego, a podaż nieco wzrosła. Na mocy praw ekonomicznych w następstwie wzrostu podaży cena powinna spaść, ale cena ropy w ciągu roku wzrosła prawie trzykrotnie (szczegółowe dane na ten temat zamieszczono w rozdziale 7).

Oczywiście utytułowani specjaliści ekonomii wytłumaczą chętnym, że powstanie globalnego rynku finansowego ułatwia spekulację, gry na zniżki czy zwyżki cen w skali światowej. Niemniej nawet oni nie są w stanie przewidzieć, co będzie kolejnym przedmiotem spekulacji. A jednocześnie istnieją takie sfery gospodarki i życia grupowego, gdzie omawiane prawa nadal działają z żelazną konsekwencją. Raz jest tak, a raz inaczej i wiedza naukowa jest dość bezradna, jeżeli chodzi o predykcję, kiedy prawo naukowe zadziała, a kiedy w grę wejdą czynniki modyfikujące. Z punktu widzenia przeciętnego człowieka nawet dość dobrze wyedukowanego w ekonomii oznacza to, że wiedza naukowa daje równie trafne prognozy jak rzut monetą albo tarot.

A oto inny przykład dotyczący bezpieczeństwa w światowym systemie finansowym. Szacuje się, że handel wysokiej częstotliwości, polegający na realizacji kilku tysięcy zleceń na sekundę, obejmuje 70% wartości wymiany rynków finansowych. Zarobek polega na wykorzystaniu różnic kursów, które utrzymują się tylko przez ułamek sekundy. Nic dziwnego, że planuje się ułożenie nowego kabla Paryż–Nowy York, który skróci czas przepływu informacji w obie strony z obecnych 65 do 60 tysięcznych sekundy. Transakcje są realizowane, bez pośrednictwa człowieka, przez programy komputerowe. W marcu 2011 r. firma o nazwie Dow Jones oferowała oprogramowanie mogące symulować nieracjonalność ludzkich reakcji i przewidywać stadne zachowania giełdowe. Poprawia to efektywność rynku i zmniejsza prowizję, ale praktycznie eliminuje drobnych akcjonariuszy niedysponujących drogimi serwerami i oprogramowaniem. Niestety, algorytmy sprzężonych platform handlu wysokiej częstotliwości, konstruowane przez amerykańskich informatyków, stały się tak skomplikowane, że są zupełnie nieprzejryste nawet dla naukowców z tego środowiska. Nikt nie może przewidzieć, na czym polegają zagrożenia, od czego zależą i jakie jest

prawdopodobieństwo ich wystąpienia. Specjaliści akcentują konieczność stworzenia nowej wiedzy, która pozwoliłaby symulować słabości systemu i wykryć jego słabe punkty (zob. Boulet-Gercourt 2011). Jak na razie wiedzy takiej nie opracowano. Powstaje pytanie, czy można tu jeszcze mówić o prawie podaży i popytu, czy może o ziszczeniu wizji Oskara Langego dotyczącej tego, że możliwe jest komputerowe sterowanie transakcjami zgodnie z zasadami racjonalności użytkowników i wyeliminowanie w ten sposób stadnych reakcji, oszukańczych prowizji, nieuzasadnionych skoków cen itp. Argumenty te zostały podważone, gdy Lange uzasadniał możliwość istnienia gospodarki centralnie planowanej, a Ludwig von Mises wykazywał wyższość gospodarki rynkowej. Być może nadchodzi czas pisania nowych podręczników ekonomii.

W epoce „przedglobalnej” i poprzedzającej rozprzestrzenienie się sektorów nowej gospodarki prawo popytu i podaży zamknięte w granicach państw działało bez tak dużych zakłóceń. Podobnie było ze wspomnianymi prawami psychologii społecznej, które dość dobrze wyjaśniały relacje międzygrupowe wewnątrz europejskiego kręgu kulturowego. Wiedza naukowa z zakresu nauk społecznych, w „przedglobalnym” kapitalizmie przemysłowym, była lepszym zapleczem dla polityki społecznej i gospodarczej, a także indywidualnych decyzji niż obecnie. A to dlatego, że zmienił się przedmiot badań, który nadal interpretuje się za pomocą niezmiennych praw naukowych.

Wniosek. Są takie, dość ważne dziedziny życia, w których procesy tworzenia wiedzy naukowej nie zmniejszają znacząco niepewności decyzyjnej rządów, instytucji, grup i jednostek. Zarazem jednak można wymienić równie wiele dziedzin życia, w których odnotowano istotne polepszenie będące następstwem nowej wiedzy naukowej, np. wzrost długości życia. Pytanie, czy wzrost wiedzy szkodzi czy pomaga, jest nierozstrzygalne, ponieważ na każdy przykład negatywny można przytoczyć przykład pozytywny. Ponadto opisane tu przykłady oraz im podobne można interpretować w kategoriach złego rozpoznania praw, w rodzaju uznania praw historycznych za uniwersalne. W takim przypadku błędy nie są efektem nadmiaru wiedzy, ale jej braku.

NA CZYM POLEGA UZALEŻNIENIE NAUKI OD SIŁ RYNKOWYCH I JAK SIĘ TO MA DO WZROSTU ZAGROŻEŃ? (WERYFIKACJA PIERWSZEJ CECHY SPOŁECZEŃSTWA RYZYKA)

Dla zobrazowania tej zależności posłużmy się przykładem przemysłu farmaceutycznego. Mechanizm rynkowy sprawia, że przemysł farmaceutyczny koncentruje się na produkcji i marketingu specyfików leczących psychikę, których skuteczność jest trudna do oceny, ale które dają większe możliwości wprowadzania kolejnych innowacji, często pozornych. Spójrzmy np. na wydatki na badania mózgu w UE. Sektor publiczny największe fundusze przeznacza na badanie demencji i udarów mózgu. Preferencje przemysłu prywatnego były nieco odmienne, najwięcej funduszy kierowano bowiem na badania nad zaburzeniami emocjonalnymi i epilepsją (zob. Sobocki et al. 2006, s. 10). Wiele zaburzeń psychicznych ma nieznane przyczyny, dlatego trudno przypisać danemu leкови wyraźny i w miarę wymierny poziom redukcji objawów. Z cytowanych badań wynika, że sektor prywatny inwestuje chętnie tam, gdzie, z powodu nieznanych przyczyn choroby, są wyraźne szanse wprowadzania coraz to nowych leków. Natomiast dziedziny, w których jest to mało prawdopodobne, pozostawia sektorowi publicznemu (ibidem, s. 19).

Przemysł farmaceutyczny dysponuje olbrzymimi funduszami reklamowymi. Demonstrowanie w reklamach symptomów chorobowych wyzwała w ludziach hipochondrię. Kosztowna perswazja masowa ma na celu nie tyle sprzedaż pigułek chorym, ile wytworzenie u ludzi zdrowych przekonania, że bez pigułek nie czują się w pełni zdrowi (zob. Gardner 2008, s. 135). Jest to ułatwione tym, że wiele zaburzeń ma dość niejasne podłoże. Na przykład zdaniem polskiego psychiatry depresja może nie mieć wyraźnej przyczyny. Każdy ma jakieś predyspozycje do depresji, ale te same bodźce u jednych generują chorobę, u innych zaś nie (zob. Świącicki 2013, s. 20). Dlatego istnieje możliwość wprowadzania coraz to nowych specyfików, których skuteczności dowodzi to, że nie pogarszają dotychczasowego stanu.

Trzeba zauważyć, że niezależnie od opisanych wyżej patologii działalność przemysłu farmaceutycznego jest *per saldo* korzystna, czego dowodzi coraz większa skuteczność lekarstw, także tych, które stosowane są w terapii zaburzeń psychicznych. Wraz z rozwojem tej

gałęzi przemysłu poprawia się skuteczność leczenia. U ludzi rośnie jednak subiektywne przekonanie, że należy poszukiwać ciągle nowych, nieznanych wcześniej zagrożeń i śledzić rynek farmaceutyków w celu pozyskania coraz lepszych lekarstw.

Wniosek: uzależnienie badań naukowych od sił rynkowych sprzyja wzrostowi odczuwania zagrożeń.

**CZY W SPOŁECZEŃSTWIE RYZYKA OBSERWUJEMY
WIĘKSZY NACISK NA ZASPOKOJENIE
POTRZEBY BEZPIECZEŃSTWA
I CZY TOWARZYSZY TEMU WIĘKSZY NACISK
OPINII PUBLICZNEJ I RZĄDÓW NA PRZEWIDYWANIE ZAGROŻEŃ?
(WERYFIKACJA DRUGIEJ I TRZECIEJ
CECHY SPOŁECZEŃSTWA RYZYKA)**

Skąd się bierze przekonanie, że współcześnie wielkość zagrożeń jest większa, niż było wcześniej? Podobne pytanie zadał sobie m.in. Dan Gardner w książce na temat wiedzy i polityki strachu. Pisząc o współczesnej świadomości społecznej, przesyconej poczuciem lęku, zwraca on uwagę na przeszacowanie ryzyka (zob. Gardner 2008, s. 59). Jednym z ważniejszych aktorów uczestniczących w tym przeszacowaniu jest „przemysł strachu”. W jego skład wchodzi media i właściwa im pogoń za dramatycznymi wydarzeniami oraz o wiele bardziej skuteczny przemysł farmaceutyczny. Rola mediów polega na tym, że informując o drastycznych incydentach, wytwarzają wrażenie ich wszechobecności. W efekcie opinia publiczna przeszacowuje ryzyko. Na przykład w ataku terrorystycznym 11 września 2001 r. zginęło około 3 tys. Amerykanów. Skłoniło to rząd USA do przeformułowania doktryny geostrategicznej, której głównym celem stało się powstrzymanie światowego terroryzmu. Towarzyszą temu dyskusje, debaty publiczne i stałe zainteresowanie mediów. Na czym polega przeszacowanie ryzyka? Jak wynika z obliczeń Gardniera, prawdopodobieństwo śmierci przeciętnego Amerykanina w ataku terrorystycznym wynosi 0,00106%, czyli 1 na 93 tys. Tymczasem pięć lat po zamachu 44% Amerykanów twierdziło, iż bardzo lub trochę boi się, że oni lub ich rodzina mogą stać się ofiarą takiego zamachu (ibidem, s. 259).

Przeszacowanie ryzyka jest w znacznym stopniu następstwem sposobu funkcjonowania mediów. I tak, badacze amerykańscy zaobserwowali, że w latach 1992–1994 udział osób uważających przestępczość za najważniejszy problem społeczny zwiększył się z 5% (w 1992 r.) do 52% (w 1994 r.). W celu wyjaśnienia roli mediów w tym wzroście objęto obserwacją statystyki przestępczości oraz zawartość audycji telewizyjnych w latach 1978–1998. Okazało się, że wspomniany wzrost był bardziej związany z eksponowaniem problematyki kryminalnej w TV niż ze statystykami przestępczości. Drobiazgowo wyliczenia pokazały, że eksponowanie w wiadomościach TV przestępstw tłumaczy cztery razy więcej wariacji postrzegania zagrożenia przestępczością niż statystyki kryminalne (zob. Lowry, Nio, Leitner 2003).

Potwierdzenie tych prawidłowości znajdujemy w wynikach międzynarodowych badań zrealizowanych w 11 państwach na podstawie analizy treści 24 stacji TV. Okazało się także, że prywatne stacje telewizyjne częściej niż publiczne używają sensacyjnej formuły do prezentowania treści kryminalnych w wiadomościach. Najlepszym predykatorem wielkości zawartości problematyki kryminalnej w wiadomościach TV jest charakter rynku medialnego. Im bardziej rynek ten jest konkurencyjny, tym więcej wiadomości kryminalnych i tym bardziej sensacyjna ich prezentacja (zob. Valgrave, Sadicaris 2009).

Na sposób postrzegania zagrożeń mają także wpływ czynniki polityczne. Opisane przez Barbera (2005) ułomności amerykańskiej i europejskiej demokracji, takie jak trudności jej pogodzenia z globalnym rynkiem, bierność polityczna oraz ograniczenie uczestnictwa publicznego do namysłu nad wyborem produktów w supermarkecie, stwarzają specyficzny klimat dla przesadnych reakcji na incydentalne ataki terrorystów. Ataki te sprzyjają budowie imperium strachu, „królestwa zamieszkałego przez widzów i ofiary (...) poczucie obywatelstwa buduje wokół strachu mur aktywności” (ibidem, s. 246).

Jak to się ma do definiowania społeczeństwa ryzyka? Jak słusznie stwierdza K. Rasborg (2012), termin ten odwzorowuje zmiany kulturowe w samodefiniowaniu się społeczeństw późnej modernizacji i wyłonienia się nowej formy zarządzania współczesnym państwem dobrobytu. W coraz większym stopniu na plan pierwszy wysuwa się pytanie o to, co przeszkadza w realizacji proponowanych działań i jakie negatywne

skutki uboczne pojawiają się w następstwie osiągnięcia celu. Zamiast imperatywu „co zrobić” pojawił się imperatyw „jak unikać?”.

Wniosek: na postawione w tytule podrozdziału pytania należy udzielić odpowiedzi twierdzącej, co oznacza, że w społeczeństwie ryzyka obserwujemy większy nacisk na zaspokojenie potrzeby bezpieczeństwa i towarzyszy temu większy nacisk opinii publicznej i rządów na przewidywanie zagrożeń.

**CZY W SPOŁECZEŃSTWIE RYZYKA PSYCHICZNY KOMFORT
ŻYCIA LUDNOŚCI JEST RELATYWNIE MNIEJSZY
NIŻ W SPOŁECZEŃSTWIE PRZEMYSŁOWYM?
(WERYFIKACJA CZWARTEJ CECHY SPOŁECZEŃSTWA RYZYKA)**

Teoria społeczeństwa ryzyka jest zarazem teorią zmiany społecznej. Naturalną kolejną rzeczą rodzi się pytanie, co zmiana oznacza dla ludzi. Spróbujemy udzielić na nie odpowiedzi na podstawie obserwacji długofalowych zmian stanu psychicznego. Lepszy stan psychiczny to mniej zagrożeń, a gorszy – więcej.

Czy stan psychiczny może być miarą natężenia istniejących zagrożeń? Rozpatrzmy następujące okoliczności. Samobójstwo jest następstwem bardzo złego stanu psychicznego. Na przykład w Grecji w latach 2007–2008 liczba samobójstw wzrosła o 17%, natomiast w pierwszej połowie 2011 r., w porównaniu z pierwszą połową 2010 r., aż o 40% (Reuters 2012). Czy w Grecji w tym czasie wzrosła liczba zagrożeń? Tak, w związku z kryzysem zagrożenia stały się nasilały. Stosownie do tego pogarszał się stan psychiczny i rosła liczba samobójstw. Czy liczba samobójstw wzrosłaby tak dramatycznie, gdyby nie nastąpił wzrost liczby zagrożeń? Z całą pewnością nie. Wniosek: im więcej zagrożeń, tym gorszy stan psychiczny. Na podstawie stanu psychicznego możemy orzekać o dolegliwości i liczbie zagrożeń, tym bardziej że przyświeca nam cel polegający na sprawdzeniu, czy w społeczeństwie ryzyka żyje się ludziom lepiej, czy gorzej, niezależnie od tego, czy uświadamiają sobie zagrożenia pozazmysłowe czy nie.

Zobaczmy, jak się przedstawia argumentacja na rzecz pogorszenia się stanu psychicznego. Już w latach 80. XX w. zaobserwowano w państwach kapitalistycznego centrum dość daleko idące zmiany

gospodarcze polegające na deindustrializacji i tworzeniu gospodarki opartej na wiedzy (zob. rozdz. 3 i 10) oraz towarzyszące im zmiany społeczne i polityczne. W ciągu niecałych 40 lat prawie połowa rodzin związanych z przemysłem doświadczyła skutków restrukturyzacji i musiała radykalnie zmienić projekty dotyczące pozycji na rynku pracy i socjalizacji nowego pokolenia. W miarę stabilne trajektorie życia i pracy typowe dla epoki przemysłowej uległy załamaniu. W celu zobrazowania tych przemian sięgniemy do informacji zawartych rozdziałach 3 i 5.

Nowe miejsca pracy powstają głównie w usługach, ale dość często wymagają one mniejszych kwalifikacji i są o wiele gorzej opłacane. Znaczna część nowych miejsc pracy to niepełne godzinowe, półetatowe lub sezonowe zatrudnienie. W największym stopniu dotyczy to zawodów robotniczych, fizyczno-umysłowych oraz pracowników biurowych. W USA redukcjom zatrudnienia towarzyszył spadek płac realnych, z wyjątkiem płac uzyskiwanych przez jedną piątą najlepiej zarabiających. W efekcie spada liczebność klasy średniej (osób uzyskujących średnie dochody) i wzrasta rozpiętość dochodów między najbogatszymi i całą resztą społeczeństwa (zob. Thurow 1999, s. 39 i nast.; Luttwak 2000, s. 102 i nast.). I tak, w latach 1980–1997 płaca godzinowa (w cenach z 1982 r.) w sektorze prywatnym poza rolnictwem spadła z 7,78 do 7,66 USD (Thurow 1999, s. 118).

Jakie jest znaczenie tych informacji dla oceny wpływu restrukturyzacji postindustrialnej na zmiany stanu psychicznego? Jak wynika z badań nad dystresem (neurotyzacją osobowości), głównym czynnikiem wyjaśniającym jego mniejszy lub większy poziom jest pozycja socjoekonomiczna i związane z nią możliwości konsumpcyjne (zob. Kessler 1982; Schwartz, Myers, Astrachan 1973; Wheaton 1978). Relatywny spadek możliwości konsumpcyjnych skutkuje wzrostem wskaźników dystresu, co jest równoznaczne z pogorszeniem stanu psychicznego.

Im mniej społeczeństwa przemysłowego, tym więcej społeczeństwa ryzyka i tym większe znaczenie absorpcji niepewności, jako ogólnospołecznej potrzeby. Jak pisze pomysłodawca terminu „społeczeństwo ryzyka”, powstaje nowy sektor gospodarki strachu, który wzbogaca się dzięki powszechnemu załamaniu nerwowemu. (zob. Beck 2002, s. 349). Zdaniem innego klasyka teorii społeczeństwa, Giddensa, nowe zagrożenia oddziałują głównie na psychikę, destabilizują osobowość

i powodują zwiększenie się nasilenia chorób psychicznych (zob. Giddens 2009, s. 43 i 79–92).

Opinie klasyków społeczeństwa ryzyka nie są odosobnione. Zmiany społeczne i gospodarcze oraz związane z nimi zmiany stylu pracy (nacisk na kreatywność, intensywność), a także towarzysząca im niepewność skutkują obawą o własną przyszłość. Na przykład w Niemczech w 2001 r. utraty pracy obawiało się 9,1% badanych, a w 2005 r. – 24%. W tym samym czasie wzrosła z 25 do 36% obawa przed popadnięciem w kłopoty finansowe (Schule 2007, s. 27). Inny, dość powszechny, rodzaj stresu jest następstwem nierównowagi między wzrostem zaangażowania w pracę a wynagrodzeniem. Nowa gospodarka wzmaga nacisk na pracę zespołową, zwiększanie wkładu intelektualnego, publiczną prezentację własnych pomysłów i codzienną rywalizację. W efekcie stres się utrzuca i prowadzi do lęków, fobii i depresji. Niektórzy lekarze i terapeuci przewidują, że liczba fobii będzie wzrastać. W Niemczech od 2000 do 2005 r. odsetek nieobecności w pracy z powodu zaburzeń lękowych zwiększył się o 27% (ibidem, s. 28).

Zarazem jednak schyłek epoki przemysłowej wiąże się z redukcją liczby miejsc pracy opartych na produkcji taśmowej. Praca taśmowa jest uważana za bardzo ważny czynnik stresogenny i zarazem sprawczy dla powstawania różnego typu zaburzeń psychicznych (zob. Sauter et al. 1998, s. 1794–1989). Zmniejsza się zatem liczba osób cierpiących na dolegliwości psychiczne z tego tytułu. Jak widać, tendencje są dość niejednoznaczne. Gdy jedno zagrożenie zanika, w ich miejsce nasilają się inne i odwrotnie. Kryzys gospodarczy z całą pewnością pogorszył stan psychiczny mieszkańców UE. Z badań Eurobarometru nad nieklinikcznymi dolegliwościami psychicznymi wynika, że w latach 2006–2010 stan psychiczny w skali UE-27 trochę się pogorszył. Na przykład liczba osób, które w ciągu ostatnich 12 miesięcy zasięgały porady specjalisty (lekarza rodzinnego, psychiatry, psychologa, pielęgniarki, farmaceuty itp.) z powodu problemów psychicznych lub emocjonalnych, wzrosła w 17 krajach, zmalała w ośmiu, a w dwu była taka sama (Eurobarometer 2010, s. 52).

Kolejny ważny problem związany z oceną stanu psychicznego ludności w trakcie rozkwitu społeczeństwa przemysłowego i jego destrukcji to wzrost liczby porad psychiatrycznych. Do czynników za niego odpowiedzialnych należą m.in. zmiany definiowania zaburzeń.

I tak, jednym z symptomów depresji jest ból serca (zob. Świącicki 2013). W latach 70. XX w. objawy takie diagnozowano jako nerwicę serca. Obecnie zmieniła się diagnoza i liczba pacjentów leczonych na depresję wzrosła. Ponadto objęto terapią wiele nieleczonych wcześniej przypadłości, takich jak ADHD i stres pourazowy i z tego powodu również zwiększyła się liczba porad psychiatrycznych. Innym przykładem może być tzw. wypalenie zawodowe. Dolegliwość ta była opisana już w Biblii (zmęczenie, rozpacz i głęboki sen proroka Eliasza po pracy dla Pana). Wypalenie zawodowe spopularyzowane zostało w latach 70. XX w. przez Herberta Freunebergera (zob. Freuneberger, Richelson 1980, s. 13, 61, 200). Wcześniej nie leczono wypalenia zawodowego jako jednostki chorobowej, a obecnie już tak, i również w związku z tym liczba porad wzrosła.

Warto także zwrócić uwagę na zmiany norm zdrowia i choroby – wiele z tego, co kiedyś uznawano za normalne, obecnie uważa się za objaw chorobowy. Na przykład Allan Horvitz i Jerome Wakefield (2007) pokazali, w jaki sposób stan smutku został przekwalifikowany na wymagającą leczenia depresję. W USA w latach 1987–1997 liczba osób leczonych na depresję wzrosła czterokrotnie, z 1,7 do 6,3 mln (Bartens 2011, s. 41). Nigdy się jednak nie dowiemy, jaki udział w tym wzroście ma faktyczne pogorszenie stanu psychicznego, a jaka zmiana definiowania depresji. Istnieje zatem taka wielkość wzrostu wskaźników dyskomfortu psychicznego, którą możemy przypisać włączeniu do statystyk medycznych tego, co istniało wcześniej, a czego one nie uwzględniały.

Ważnym wskaźnikiem pogorszenia przeciętnego stanu psychicznego jest wzrost konsumpcji leków psychotropowych. I ten wskaźnik jednak jest obciążony daleko idącymi wątpliwościami co do jego trafności. Jak wynika z badań amerykańskich psychiatrów klinicznych, w latach 1996–2007 wzrosła proporcja, z 59,5 do 72,7%, wizyt lekarskich zakończonych wypisaniem recepty na antydepresanty, ale nie towarzyszyła temu diagnoza psychiatryczna. Coraz częściej leki psychotropowe są zalecane przez lekarzy rodzinnych i często też są przepisywane przy okazji leczenia chorób typowo organicznych (zob. Mojtabai, Olfson 2008). Innym czynnikiem zwiększenia konsumpcji leków psychotropowych jest dający się zauważyć w USA spadek liczby wizyt poświęconych psychoterapii. W latach 1996–1997 tego rodzaju wizyty u lekarzy stanowiły 44,7%, a w latach 2004–2005 już tylko

Tabela 11.1. Wybrane wskaźniki zdrowia psychicznego (% odpowiedzi TAK)

Kraje	Czy w ciągu ostatnich 4 tygodni zdarzyło się, że emocjonalne problemy (niepokój albo depresyjny nastrój) były powodem problemów w pracy lub w codziennej działalności?		Czy w ciągu ostatnich 12 miesięcy zasięgałeś/aś porady specjalisty (lekarza rodzinnego, psychiatry, psychologa, pielęgniarki, farmaceuty itp.) z powodu problemów psychicznych albo emocjonalnych?		Konsumpcja antydepresantów w ciągu ostatniego roku, 2010	Czy trudno Ci rozmawiać z innymi o swoich problemach psychicznych? 2010
	Wykonałem/am pracę mniej starannie niż zazwyczaj 2006	Mniej zrobiłem/am, niż bym chciał/a 2006	2006	2010		
UE-25	14	18	13	EU-27 15	EU-27 7	22
Estonia	20	29	17	17	6	35
Polska	23	28	11	9	6	34
Litwa	23	23	16	19	11	52
Luksemburg	16	17	22	14	5	17
Holandia	12	17	17	18	6	17
Austria	11	16	15	16	9	23

Źródło: Eurobarometer 2006, Annexes, Tables, 2010, s. 37, 52, 56.

28,9%. Równolegle postępował wzrost liczby przepisywanych leków psychotropowych (ibidem).

Prawdopodobnie jednym z ważniejszych czynników odpowiedzialnych za wzrost liczby porad psychiatrycznych są zmiany świadomości i przeobrażenia kulturowe.

Z tabeli 11.1 wyłania się nieoczekiwana zależność korelacyjna mówiąca o tym, że im więcej dolegliwości psychicznych, tym mniej osób zwraca się o porady psychiatryczne. W trzech krajach Europy Wschodniej dolegliwości psychiczne przewyższają średnią dla UE-25 o co najmniej 40%. Zarazem w Europie Wschodniej relatywnie mniej ludzi zasięga porad psychiatrycznych, a poziom konsumpcji leków antydepresyjnych jest w zasadzie podobny do tego w krajach, w których dolegliwości psychiczne są o wiele mniej upowszechnione. Wyraźnie widać, że liczba porad psychiatrycznych i poziom konsumpcji leków antydepresyjnych w małym stopniu zależą od faktycznie odczuwanych dolegliwości. Bardzo ważnym zjawiskiem wyjaśniającym te rozbieżności jest trudność rozmowy o własnych problemach psychicznych.

Podobne wnioski wynikają z innych badań. Na przykład Anna Matyja (2006, s. 152), pisząc o zdrowiu psychicznym mężczyzn i kobiet, zwraca uwagę na to, że liczba osób leczonych w poradniach zdrowia psychicznego jest m.in. funkcją większego społecznego przyzwolenia na korzystanie z nich, a także osobistej otwartości w zakresie werbalizowania własnych trudnych stanów psychicznych. Drugim ważnym czynnikiem są zmiany kulturowe. Wraz z przemianami społeczeństw przemysłowych w postindustrialne zwiększa się upowszechnienie wartości postmaterialistycznych, które orientują osobowość w kierunku relatywnie dużego zapotrzebowania na wolność, relacje międzyludzkie, autonomię i pozafinansowe motywacje (zob. Siemieńska 2004). Wartości te są bardziej upowszechnione w bogatych państwach postindustrialnych niż w państwach przemysłowych (zob. Inglehart 2008). Na przykład ich natężenie wynosiło w 2000 r. w Holandii i Szwecji 22%, w USA 26%, w Rosji 2%, na Litwie 6%, w Estonii 3%, a w Polsce 8% (ibidem, s. 185). Można sądzić, że wartości postmaterialistyczne wiążą się z większym zainteresowaniem własnym rozwojem osobowościowym oraz jego psychicznymi uwarunkowaniami, jak również większą otwartością w tym zakresie. W państwach Europy Zachodniej są one bardziej upowszechnione, a zatem panuje większa otwartość

w zakresie werbalizacji, wobec innych osób, własnych kłopotów psychicznych. To powoduje, że mimo mniejszej liczby dolegliwości psychicznych liczba porad psychiatrycznych jest w tym rejonie świata wyższa. Te same dolegliwości w odmiennych kręgach kulturowych mogą skutkować odmiennym co do wielkości zapotrzebowaniem na porady psychiatryczne. W Polsce notuje się systematyczny wzrost liczby osób korzystających z różnych form pomocy psychiatrycznej. I tak, liczba osób zarejestrowanych w poradniach zdrowia psychicznego wynosiła, na 100 tys. ludności, w 2000 r. 2550,7 osoby, a w 2008 r. 3664,6 osoby (GUS 2009b, s. 395). Oznacza to ponad 30-procentowy wzrost, którego znaczną część przypisać można zmianom kulturowym.

W literaturze psychiatrycznej pogląd mówiący o tym, że zagrożenia zaburzeniami psychicznymi dotyczą niewielkiej grupy ludzi, ściera się z poglądem, że wzrastają one wraz z poziomem rozwoju cywilizacyjnego. Na poparcie drugiej tezy przytaczane są prognozy mówiące o tym, że „w ciągu najbliższych 20 lat zaburzenia psychiczne wysuną się na świecie na czoło problemów zdrowotnych powodujących niesprawność życiową ludzi” (zob. Wciórka, Wciórka 2005, s. 306). Według analiz WHO około 2030 r. depresja (która obniża jakość życia i je skraca) może się stać największym światowym problemem zdrowotnym, wyprzedzając choroby układu krążenia i AIDS (zob. Dettmer, Shafy, Tietz 2011, s. 57). Można jednak argumentować, że będzie tak dlatego, iż wiele chorób organicznych powodujących obecnie niesprawność, w krajach ubogich straci na znaczeniu. W Europie udało się wyeliminować sporo chorób organicznych prowadzących do inwalidztwa i masowych zgonów, takich jak gruźlica, epidemie itp. – np. w Polsce w 1935 r. pokaźną ilościowo przyczyną zgonów były choroby zakaźne. Najwięcej zgonów powodowały trzy rodzaje durów oraz błonica, płonica, czerwonka i gorączka połogowa, a ponadto: róża, zimnica, choroba Heinego–Medina, ospa, odra itd. (GUS 1936, s. 212). W tym samym czasie w 10 państwach europejskich drugą lub trzecią przyczyną zgonów była gruźlica (ibidem, s. 213). Można zatem oczekiwać, że w krajach obecnie biednych zagrożenia wynikające ze wskazanych wyżej chorób będą stopniowo maleć i stosownie do tego zmieniać się światowe statystyki zdrowotne.

Prawdopodobnie liczba zachorowań na ciężkie kliniczne postaci chorób psychicznych jest jednak wielkością stałą. Na przykład

„klasyczne ciężkie formy depresji, czy to w przebiegu choroby afektywnej dwubiegunowej czy jednobiegunowej, dotyczą 2–3% populacji” (Świącicki, 2013 s. 20). Z depresją dość silnie powiązana jest skłonność do paniki. Badania tej skłonności wykonano na 40-tysięcznej próbie mieszkańców dużych miast 10 krajów. Wynika z nich, że zaburzenia te są dość stabilne w czasie, dotyczą od 1,4 do 2,9% osób i są relatywnie większe wśród kobiet. Podobne odsetki uzyskano dla typowych społeczeństw ryzyka, np. Niemiec i Libanu, który cechują odmienne – bardziej zmysłowe – zagrożenia od zachodnioeuropejskich (Weissman et al. 1997).

Tabela 11.2. Oszacowanie przeciętnych wielkości przypadków zaburzeń psychicznych w państwach UE-27, w latach 2005 i 2011 (%)

Wybrane rodzaje zaburzeń grupy A		2005	2010
Uzależnienie od alkoholu		2,4	3,4
Uzależnienie od opiatów i leków		0,5	0,1–0,4
Zaburzenia psychotyczne		0,8	1,2
Depresja zwykła		6,9	6,9
Zaburzenia dwubiegunowe		0,9	0,9
Napady paniki		1,8	1,8
Agorafobia		1,3	2,0
Fobie społeczne		2,3	2,3
Zaburzenia psychosomatyczne		6,3	4,9
Anoreksja		0,4	0,2–0,5
Liczba osób dotkniętych zaburzeniami tej grupy	w mln	82,7	118,1
	w % w UE	27,4	27,1

Źródło: Wittchen et al. 2011, s. 666.

Z tabeli 11.2 wynika, że kryzys ekonomiczny 2008 r. nie przyczynił się do dramatycznego wzrostu zaburzeń psychicznych. Jak widać, spektakularnie wzrosła liczba przypadków agorafobii i zaburzeń psychotycznych, o co najmniej połowę. Odsetki innych zaburzeń jednak zmalały i w obu punktach czasowych odsetek dotkniętej nimi ludności UE jest mniej więcej taki sam, jakkolwiek, według oceny autorów badań, faktyczny udział osób odczuwających dolegliwości psychiczne może być większy. Tabela ma duże znaczenie poznawcze, ponieważ

dokumentuje stan psychiczny ludzi przed kryzysem ekonomicznym i w trakcie jego trwania. Autorzy badań analizowali sprawozdania krajowe wysyłane do WHO, które obejmują pacjentów względnie trwale leczonych w wyspecjalizowanych placówkach (zob. Wittchen et al. 2011, s. 672).

Konkludując, należy stwierdzić, że w epoce destrukcji społeczeństwa przemysłowego statystyczne mierniki poziomu zagrożeń dolegliwościami psychicznymi przybierają nieco większe wartości niż w epoce przemysłowej, ale dolegliwości te są o wiele skuteczniej leczone. W efekcie ludzie prawdopodobnie cierpią mniej, niż gdyby to samo przydarzyło im się w stabilnym społeczeństwie przemysłowym. **Realna zmiana natężenia cierpień psychicznych jest znacznie mniejsza, niżby to wynikało ze statystyk medycznych.**

Znaczną część wzrostu statystyk zaburzeń psychicznych i użycia leków psychotropowych możemy przypisać zmianom definiowania zaburzeń psychicznych, przeobrażeniom kulturowym i wprowadzaniu nowych metod leczenia (zwrot od psychoterapii do farmakologii oraz łączenia terapii chorób organicznych z leczeniem zaburzeń psychicznych).

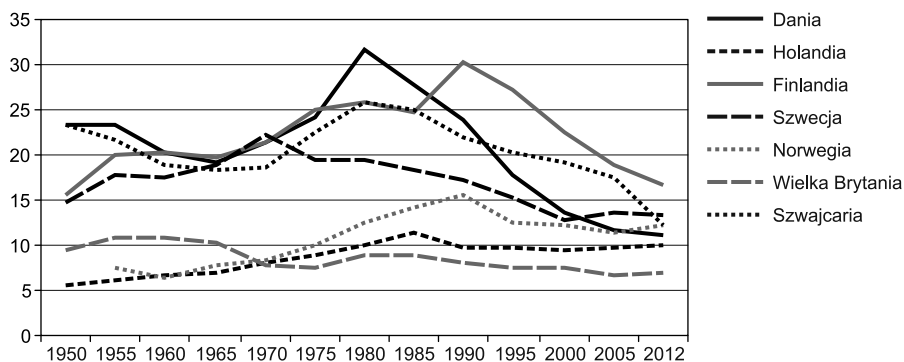
Wniosek: liczba porad psychiatrycznych i konsumpcja leków antydepresyjnych są bardzo mało ze sobą powiązane. Nie ma wyraźnych powodów, aby stwierdzić znaczące pogorszenie psychicznego komfortu życia ludności społeczeństw postindustrialnych (społeczeństw ryzyka) w porównaniu ze społeczeństwami przemysłowymi.

CZY SPOŁECZEŃSTWU RYZYKA TOWARZYSZĄ WZROST CIERPIENIA PSYCHICZNEGO I RELATYWNIE WIĘKSZE WSPÓŁCZYNNIKI SAMOBÓJSTW? (WERYFIKACJA PIĄTEJ CECHY SPOŁECZEŃSTWA RYZYKA)

W celu udzielenia odpowiedzi na pytanie postawione w tytule tego podrozdziału porównany zostanie zakres cierpień psychicznych dotyczących ludzi w trakcie rozkwitu społeczeństwa przemysłowego i w stanie jego schyłku. Inspiracji metodologicznych dla dalszych analiz dostarczyły badania Emile'a Durkheima. Prowadził on porównawcze analizy kształtowania się współczynników samobójstw w zależności od

różnic kulturowych i społecznych między różnymi typami społeczeństw. I tak, w społeczeństwach o kulturze katolickiej i relatywnie bardziej kolektywistycznych samobójstw było mniej niż w indywidualistycznych społeczeństwach protestanckich (zob. Durkheim 1975b, s. 47 i nast.). Badania przeprowadzone w końcu lat 80. XX w. w 71 krajach potwierdziły prawidłowości wykryte przez Durkheima (zob. Miles, Simpson, Conklin 1989). Jakkolwiek współczesna wiedza o samobójstwach jest dość rozbudowana i obejmuje cztery rodzaje wyjaśnień (zob. np. Brodniak 2006), we wszystkich przypadkach samobójstwo jest poprzedzone intensywnym cierpieniem psychicznym.

Duża liczba samobójstw oznacza, że w danym społeczeństwie ludzie doświadczają więcej cierpień egzystencjalnych. Mało samobójstw wskazuje na to, że zagrożeń jest mniej, ryzyko życia codziennego jest mniejsze i ludzie mniej cierpią. Analizą obejmujemy społeczeństwa najbardziej zaawansowane w tworzeniu gospodarki opartej na wiedzy i społeczeństwa informacyjnego. Według międzynarodowego zespołu badawczego ESPON najbardziej zaawansowane w Europie kraje w zakresie użytkowania technologii informacyjno-komunikacyjnych to: **Finlandia, Szwecja, Norwegia, Dania, Holandia, Wielka Brytania i Szwajcaria** (ESPON 2007, s. 103). W państwach tych schyłek społeczeństwa przemysłowego jest relatywnie najdalej posunięty. Pytanie brzmi: kiedy było więcej zagrożeń dla integralności psychicznej – wtedy, gdy obserwowane społeczeństwa znajdowały się w stadium



Rycina 11.1. Samobójstwa na 100 tys. ludności

Źródło: dla lat 1950–2005 Suicide WHO 2011, dla roku 2012 (WHO 2014, s. 80 i nast.).

społeczeństwa przemysłowego, czy współcześnie? Przypomnijmy, że cezurą dla powstania globalnego społeczeństwa ryzyka jest rok 1990.

Jak widać na podstawie ryciny 11.1, w większości obserwowanych państw mamy do czynienia z wyraźną prawidłowością. Im dalej posunięty schyłek epoki przemysłowej, tym mniej samobójstw. Wszelkich możliwych zagrożeń sprzyjających samobójstwom jest w epoce postindustrialnej o wiele mniej niż w epoce przemysłowej. Cierpienia psychiczne w epoce społeczeństwa przemysłowego dotyczyły większej liczby ludzi niż obecnie. Ciężkich zagrożeń psychicznych w fazie destrukcji społeczeństwa przemysłowego jest zatem mniej niż w fazie jego rozkwitu. Nieprawdą jest, że wraz z zastępowaniem przemysłu przez nową gospodarkę stan psychiczny ludzi dramatycznie się pogarsza. Wyraźnie widać, że im bardziej rozwinięte jest społeczeństwo ryzyka, tym mniej ciężkich zagrożeń ludzie doświadczają.

Wniosek: na postawione w tytule podrozdziału pytanie należy udzielić odpowiedzi przeczącej. Wraz z przemianami postindustrialnymi i ugruntowaniem się społeczeństwa ryzyka egzystencjalne cierpienie psychiczne nie tylko nie rośnie, a wręcz maleje.

PODSUMOWANIE

Zmiana postindustrialna pociąga za sobą niepewność i ryzyko. Tworzenie się postindustrialnego społeczeństwa wiedzy wiąże się z relatywnie większym uzależnieniem ludzi od ekspertyz naukowych, a badań naukowych od sił rynkowych. Uzależnienie badań naukowych od sił rynkowych sprzyja nasileniu się odczuwania zagrożeń. W społeczeństwie ryzyka obserwujemy większy nacisk na zaspokojenie potrzeby bezpieczeństwa, czemu towarzyszy większy nacisk opinii publicznej i rządów na przewidywanie zagrożeń.

Nie ma wyraźnych powodów, aby stwierdzić znaczące pogorszenie psychicznego komfortu życia ludności społeczeństw postindustrialnych (społeczeństw ryzyka) w porównaniu ze społeczeństwami przemysłowymi. Wraz z przemianami postindustrialnymi i ugruntowaniem się społeczeństwa ryzyka egzystencjalne cierpienie psychiczne nie tylko nie rośnie, a wręcz maleje.

Społeczeństwo ryzyka jest stanem rzeczy polegającym na nowych zachowaniach grup, jednostek, rządów i opinii publicznej. Stanowi ono

następstwo zmiany kulturowej. Jej kwintesencją jest zmiana oczekiwań wobec rządów polegająca na zwiększeniu nacisku na bezpieczeństwo. Świadomość zagrożeń jest wzmacniana przez przemysł strachu, a ryzyko często zostaje przeszacowane.

12. GOSPODARKA I OSOBOWOŚĆ W EPOCE PRZEŁOMU POSTINDUSTRIALNEGO

WSTĘP

W trakcie dalszych analiz zaprezentowane zostaną wnioski dotyczące długofalowych przemian osobowości towarzyszących ugruntowaniu się cywilizacji przemysłowej oraz jej przemijaniu i tworzeniu się gospodarki opartej na wiedzy, z także związanych z nią zjawisk społecznych. Wśród nich najważniejsze, z punktu widzenia podejmowanej tu problematyki, są metody kierowania ludźmi oraz sposoby wypełniania ról pracowniczych. Osobowość będzie tu rozumiana jako zespół postaw charakterystycznych dla danej osoby. W trakcie omawiania związków między osobowością a zmianami gospodarczymi podjęta zostanie próba odpowiedzi na pytanie o sekwencję czasową obu tych kategorii. Czy zmiany gospodarcze wywołują zmiany w postawach i osobowości stosownie do nowych wymogów technologicznych i organizacyjnych? Czy może jest odwrotnie, tj. zmiany osobowościowe tworzą korzystny grunt w umysłach ludzkich dla przyjmowania nowych idei i akceptacji nowych form organizacyjnych?

KULTURA, GOSPODARKA, OSOBOWOŚĆ

Obecnie jesteśmy świadkami dość intensywnych przemian gospodarczych i społecznych związanych ze schyłkiem społeczeństwa przemysłowego i tworzeniem się gospodarki opartej na wiedzy (nowej gospodarki) oraz nowych form organizacyjnych dla współdziałania ludzi zarówno w ramach społeczeństw, jak i ponad ich granicami. W coraz większym stopniu kultura organizacyjna społeczeństwa

przemysłowego jest zastępowana przez nowe elementy kulturowe typowe dla społeczeństwa informacyjnego. Nasuwa się zatem pytanie, w jaki sposób ogrom tych zmian odbija się na ludziach, na ich psychice. Czy i w jakim stopniu zwiększa się, albo zmniejsza, poziom napięć psychicznych i „zgryzot ponowoczesności” (Bauman 2000)? I wreszcie, czy odchodzenie w cień historii kapitalizmu przemysłowego wraz z ukształtowaną wokół przemysłu kulturą organizacyjną powoduje, że zmienia się także osobowość modalna i jakie są psychiczne koszty tych przemian?

Związek kultury z osobowością bardzo dobrze ujmuje następująca definicja: „kultura to zbiorowe zaprogramowanie umysłu, które odróżnia członków jednej grupy lub kategorii osób od członków innej” (Hofstede 2000, s. 375). Wynika stąd, że inaczej grupa przystosowuje się do wymogów cywilizacji rolniczej, a inaczej wtedy, gdy kluczową dziedziną wytwórczości jest przemysł. Termin „inaczej” oznacza, że odmienne są wzory zachowań i systemy wartości. Wspomniana wyżej definicja Hofstedeego sugeruje, że w toku socjalizacji, w różnych typach społeczeństw, wpaja się odmienny sposób postrzegania otoczenia, tego, co ważne i mniej ważne, oraz kształtuje się metody tworzenia użytecznej wiedzy o świecie. Na przykład w społeczeństwie rolniczym wiedza użyteczna opiera się na znajomości praw przyrody, a w przemysłowym – na umiejętnościach technicznych.

Przyjmijmy, że osobowość to ogół właściwości człowieka wyznaczających jego zachowania wobec samego siebie oraz wszelkich innych obiektów materialnych lub ideowych. Na osobowość składają się uczucia, motywy, struktury poznawcze (zob. Gasiul 2006, s. 10 i 45). Możemy przyjąć, że stan osobowości współgra z warunkami społeczno-gospodarczymi. Wyznaczają one możliwości zaspokojenia potrzeb i w ten sposób ukierunkowują zachowania ludzkie na takie stany rzeczy, które są zarazem korzystne i możliwe do osiągnięcia, czyli kształtują motywacje typowe dla danego społeczeństwa. W toku socjalizacji dążenia te są zinternalizowane i niepowodzenie w ich realizacji jest źródłem relatywnie silnej frustracji. Osobowość danej epoki jest zatem określana także przez konflikty wewnętrzne wynikające z niemożności sprostania ideałom kulturowym. W efekcie procesów socjalizacyjnych tworzy się typ osobowości licznie dominującej w danym społeczeństwie – osobowość modalna.

Jakie cechy osobowości były typowe dla kultury kapitalizmu przemysłowego?

Aby odpowiedzieć na powyższe pytanie, odwołamy się do analiz Karen Horney zamieszczonych w książce *Osobowość neurotyczna naszych czasów* opublikowanej w drugiej połowie lat 30. XX w. Autorka poddała analizie wzajemne związki osobowości i kultury kapitalizmu przemysłowego. Podstawę teoretyczną stanowiła psychoanaliza. Wcześniejsze psychoanalityczne analizy kulturowe opierały się na stwierdzeniu, że kultura jest próbą okiełznania popędów biologicznych. Z tego wynika konflikt wewnątrz ludzkiej osobowości i tendencja neurotyzująca immanentna każdej kulturze (zob. Freud 1992). Osobowość człowieka jest wytworem przeszłości, która powraca w postaci archetypowych reakcji (zob. Jung 1993, 1997). Nowatorskość Horney polegała na odejściu od determinizmu biologicznego, „usocjologicznieniu” psychoanalizy oraz położeniu nacisku na przystosowanie się do konkretnych sytuacji i działań innych ludzi. **Przedmiotem badań był związek między kulturą a typowymi, najczęściej występującymi, niepokojami i lękami doświadczanymi przez jej uczestników.** Niepokój i lęk są wszechobecne i zawarte w każdej kulturze.

Każda kultura ma właściwe sobie regulacje mówiące o tym, czego należy się bać i **jak należy postępować, żeby lęku unikać** (zob. Horney 1999, s. 24). Źródłami obaw i lęków mogą być zagrożenia fizyczne, przyrodnicze, a także zachowania innych ludzi oraz te, których należy się samemu wystrzegać. Źródłem lęku dość często bywa także niemożność osiągnięcia przedmiotów materialnych lub ideowych, które w danej kulturze są uznawane za godne pożądania i dążenie do ich posiadania jest odczuwane jako przymus. Trzeba zauważyć, że analizy Horney cechują się uderzającą komplementarnością wobec Weberowskich opisów wartości i wzorów kulturowych leżących u źródeł powstania kapitalizmu. I tak, szeroko upowszechniona chęć posiadania ważna dla kapitalizmu czy jeszcze ważniejsze neurotyczne współzawodnictwo są według Horney (ibidem, s. 132–150) następstwem głębokiego strachu przed nędzą, bezradnością i poczuciem niższości. Dla Webera te same zachowania są także następstwem strachu o to, że zostanie się wypchniętym z wąskiej drogi prowadzącej do zbawienia (zob. Weber 1984, 1994; Bendix 1975, s. 17–79, 231–253; Kozyr-Kowalski 1975, 1984).

Osobowość neurotyczna jest konsekwencją ułomnego przystosowania do własnej kultury. Tak zwani normalni osobnicy podlegają lękom swojej kultury, ale żyją na własną rękę i tak też się bronią przed zagrożeniami i lękami. Ludzie „normalni” cierpią nie więcej niż to nieuniknione w ich kulturze. Są zarazem dobrze przystosowani, co oznacza, że świadomie spełniają kulturowe wymogi i wykorzystują szanse realizacji zamierzeń w kulturowo aprobowany sposób. Neurotycy cierpią bardziej, ponieważ, jak pisze Horney (1999, s. 26), płacą większą cenę za przystosowania do wymogów kulturowych.

Osobowość neurotyczna jest następstwem konfliktów sytuacyjnych, historii danej osoby i dominujących przeszkód w zaspokojeniu dążeń. Nie musi się ona objawiać symptomami wymagającymi leczenia. Neurotyk cierpi z powodu tych samych konfliktów co inni uczestnicy danej kultury, tylko bardziej (ibidem, s. 280). **Prowadzi to do wniosku, że obserwacja cierpień neurotycznych może być dobrym materiałem do wnioskowania o danej kulturze.**

Przejdźmy teraz do objaśnienia terminu „osobowość neurotyczna swoich czasów”. Jak pisze Mathews (2005, s. 15), „kultura to sposób życia jakiegoś ludu”. Idąc tym tropem, powiemy, że kultura jest następstwem sposobów przystosowania się danej grupy do właściwych jej warunków życiowych i zarazem uśiłowań ich korzystnego modyfikowania w miarę posiadanych możliwości. Opisana przez Horney osobowość neurotyczna jest następstwem konfliktów sytuacyjnych, przeszkód i zagrożeń, ale także możliwości oraz szans życiowych właściwych epoce kapitalizmu przemysłowego. Możemy przyjąć, że stan osobowości wynika z warunków społeczno-gospodarczych, czyli tych, które biorą się z rynku pracy, trajektorii karier zawodowych, życia rodzinnego, stopy życiowej, aspiracji, nierówności społecznych, wzorów zachowań itp.

GOSPODARCZE UWARUNKOWANIA KSZTAŁTOWANIA SIĘ OSOBOWOŚCI W EPOCE KAPITALIZMU PRZEMYSŁOWEGO

W trakcie dalszych analiz odwołam się do prawa ogólnego mówiącego o względnie silnej odpowiedniości cech środowiska pracy i cech osobowości. Uzasadnienia dla adekwatności tej konstatacji dostarczają wyniki badań nad pracą i osobowością. Uwzględniono w nich takie

cechy pracy, jak: złożoność, rutynizacja, ścisłość nadzoru, biurokratyzacja, napięcia czasowe, odpowiedzialność, ryzyko utraty miejsca pracy, gwarancje i świadczenia, płaca, czystość. Wszystkie te cechy pracy wywierają wpływ na kształt co najmniej jednej z następujących cech osobowości: autorytarny konserwatyzm, kryteria moralności, fatalizm, ufność, wiara w siebie, autodeprecjacja, lęk i konformizm pracowników (zob. Kohn, Schooler 1986, s. 205 i nast.). Z późniejszych badań tej problematyki, zrealizowanych w Polsce, wynika, że „osoby wykonujące pracę bardziej złożoną przejawiają poglądy bardziej tolerancyjne, wykazują większe zaufanie do innych i przejawiają większą odpowiedzialność moralną” (Słomczyński et al. 1996, s. 120). Wykryto także, że relatywnie duży poziom samostereowności pracy (autonomia pracy, niski poziom nadzoru, samodzielność) wykazuje pozytywny związek z silnym naciskiem na zaspokajanie potrzeb samorealizacyjnych (ibidem, s. 117). Nawiązując do cytowanych dalej badań Ingleharta, możemy powiedzieć, że im większa samostereowność w pracy, tym większy nacisk na wartości postmaterialistyczne.

Spróbujmy się zastanowić, jak mogła się kształtować osobowość modalna w epoce rozkwitu społeczeństwa przemysłowego, w pierwszej połowie XX w. Zaprezentowane zostanie ujęcie modelowe tzw. kapitalizmu fordowskiego ukształtowanego w głównej mierze przez dążenie do wykorzystania ekonomii skali i zarządzanego za pomocą metod wypracowanych na gruncie tzw. naukowej organizacji pracy kojarzonej z tayloryzmem oraz klasycznej teorii organizacji. Pod uwagę weźmiemy takie okoliczności, jak: rynek pracy, trajektorie karier zawodowych i politykę motywacyjną.

Rynek pracy cechowała silna segmentacja dzieląca uczestników na wykonawców i nieliczną mniejszość kierowników. Ideałem był wykonawca dokładnie zaprogramowany przez kierowników minimalizujący swój wkład intelektualny (zob. Le Chatelier 1972, s. 120 i nast.). Filozofia kierowania ludźmi zdominowała była przez koncepcje Fredericka Taylora (1972, s. 65 i nast.), który uważał, że pozycja robotnika jest równoważna pozycji maszyny, jednak wymaga trochę staranniejszych badań. Za czasów Fayola czy Taylora panował pogląd o skupieniu wiedzy organizacyjnie użytecznej na najwyższych poziomach zarządzania organizacją. Znajdował on uzasadnienie w tym, że tradycyjne organizacje przemysłowe zatrudniały dużą liczbę przyuczonych robotników

taśmowych, kilkudziesięciu techników i kilka osób z wyższym wykształceniem. Olbrzymi dystans wykształcenia sprawiał, że robotnicy i specjaliści to były dwa różne światy. W tego typu fabrykach pogląd, iż wiedza robotników nie ma istotnego znaczenia dla firmy, dawał się łatwo obronić.

Polityka motywacyjna oparta była na założeniu, że człowiek nastawiony jest na minimalizowanie wysiłku i unikanie cierpień. Najlepszymi czynnikami motywującymi są bardzo szczegółowe instrukcje i pieniądze za dokładne wykonawstwo. Natomiast nagrodą jest brak kary. Definicje natury ludzkiej i idee oraz wartości przemysłowe wywierały wpływ daleko wykraczający poza mury fabryk. Jak pisze R. Griffin (1996, s. 75), taylorizm nie tylko zmienił fabryki, lecz także oddziałów na społeczeństwo.

Nawiązując do nieco późniejszej chronologicznie teorii potrzeb Masłowa¹, należy stwierdzić, że eksponowano w głównej mierze potrzeby fizjologiczne i bezpieczeństwa. Ponieważ pracownicy przejawiają tendencję do dopasowania swoich oczekiwań do możliwości oferowanych w miejscu pracy (zob. Hryniewicz 2007, s. 162–163), możemy przyjąć, że uczestnicy ówczesnego rynku pracy odczuwali te właśnie potrzeby jako priorytetowe. Potwierdzenie, pośrednie, takiej prawidłowości przynoszą również rezultaty badań Ingleharta, z których wynika, że zachowanie ludzkie jest wyznaczane przez dwa rodzaje wartości. Pierwszy rodzaj stanowią wartości przeżyciowe, zwane także materialistycznymi. Priorytetowe dążenia to praca, jedzenie, ubranie, podtrzymanie więzi społecznych, bezpieczeństwo itp. Drugi rodzaj to wartości samorealizacyjne, zwane także postmaterialistycznymi. Główne priorytety to satysfakcja intelektualna, twórcza praca, autoekspresja, indywidualny osąd itp. W społeczeństwach o niższym PKB *per capita*, gdzie relatywnie więcej ludzi wykonuje prace nisko kwalifikowane, nacisk na dążenie do takich wartości, jak unikanie zagrożeń fizycznych i bezpieczeństwo ekonomiczne, jest większy niż w społeczeństwach o odwrotnej charakterystyce. Natomiast wartości postmaterialistyczne są bardziej rozpowszechnione w społeczeństwach wyżej rozwiniętych, głównie zachodnich (zob. Inglehart, Baker 2000, s. 22 i nast.).

¹ Są to potrzeby: fizjologiczne, bezpieczeństwa, afiliacyjne, uznania (szacunku) i samorealizacji.

W Polsce w latach 80. XX w. orientacja na wartości postmaterialistyczne była równie silna jak w wysoko rozwiniętych krajach zachodnich. Natomiast w latach 90. znaczenie tych wartości wyraźnie się zmniejszyło i Polska zbliżyła się pod tym względem do innych społeczeństw Europy Środkowo-Wschodniej (zob. Siemieńska 2004, s. 184). Najbardziej prawdopodobnymi przesłankami były tu: niepewność ekonomiczna związana ze zmianą ustrojową, ponad 20-procentowy spadek PKB, zagrożenie bezrobociem i skupienie się na potrzebach podstawowych, zgodnie z hierarchią potrzeb Masłowa². Podobne zjawisko odnotowano także w latach 90. w Rosji i na Białorusi (zob. Inglehart, Baker 2000, s. 36 i nast.).

Relatywnie niski poziom stopy życiowej większości ludzi w okresie wczesnego kapitalizmu przemysłowego (do lat 50. XX w.), jak również wykonywanie pracy prostej i podporządkowanej w warunkach braku autonomii uprawdopodobniały silne upowszechnienie postaw autorytarnych, niskiej wiary w siebie, autodeprecjacji, konformizmu i silnej koncentracji na wartościach „przeżyciowych”. Samorealizacja i indywidualizm były przywilejem stosunkowo nielicznych elit.

Osobliwością socjalizacji „tamtych czasów” był nacisk na posłuszeństwo, unikanie zagrożeń, wyraźna przewaga wskazań, czego należy się bać i wystrzegać, nad wskazaniem, co wolno, oraz koncentracja na potrzebach materialnych. Z dzieł Horney wyłania się przekonanie, że **neurotyzm był w głównej mierze powodowany tyranią głęboko zinternalizowanych powinności, z których nie zawsze można było się wywiązać** (zob. też Frick 1991, s. 54–56). W życiu przeciętnego człowieka dyskomfort czy cierpienie wyraźnie dominowały nad krótkimi okresami zadowolenia i incydentami szczęścia.

U osób, u których relacje między id i superego są odczuwane jako nazbyt krępujące spontaniczność, pojawiają się silne napięcia psychiczne i lęk. Dochodzi do neurotyzacji osobowości. Usiłowanie redukcji napięcia i lęku przeradza się w kompulsywne odtwarzanie czynności kulturowo aprobowanych, co do których oczekuje się, że usuną wewnętrzny konflikt, ale to jest niemożliwe. W sytuacji utrwalenia się tego typu konfliktów wewnętrznych osoba neurotyczna adaptuje się do

² Według A. Masłowa potrzeby wyższe manifestują się dopiero wtedy, gdy potrzeby niższe – fizjologiczne i bezpieczeństwa – są zaspokojone.

wymogów kultury w taki sposób, że dążeniu do zaspokojenia potrzeb towarzyszy słabo ukryty lęk. Na przykład lęk, nienawiść i poczucie niższości mogą być przyczyną intensywnej pogoni za władzą, prestiżem i posiadaniem. Motywy te i im podobne, jakkolwiek mocno zabarwione neurotycznie, mogą być traktowane jako siły sprawcze kapitalizmu i w ogóle rozwoju gospodarczego. I tak, neurotyczny lęk przed nędzą skłania do oszczędności i powiększania stanu posiadania. Inny częsty sposób neurotycznego przystosowania wyraża się w przymusie współzawodnictwa (zob. Horney 1999). Powstają w ten sposób potrzeby neurotyczne, czyli poszukiwanie kulturowo aprobowanych źródeł satysfakcji, ale w postaci wyolbrzymionych kompulsji będących następstwem wyparcia lęku, nienawiści, poczucia niższości i bezradności. Pojawiają się neurotyczne potrzeby władzy, prestiżu, posiadania i neurotycznego współzawodnictwa (ibidem, s. 132–150). Niekiedy potrzeby życia codziennego mogą uzyskać status wyolbrzymionych wymagań i niemożność ich zaspokojenia skutkuje spotęgowaną frustracją. Wyolbrzymionym roszczeniom mogą towarzyszyć urojone uprawnienia do ich realizacji (ibidem, s. 43–50).

Wnioski: osobowość modalna okresu kapitalizmu przemysłowego ukierunkowana była na wywiązanie się z powinności. Najważniejszy konflikt wewnętrzny osobowości neurotycznej wynikał z trudności sprostania im. Gdy konflikt się nasilał, skutkowało silnym napięciem oraz lękiem i osobowość przechodziła w stan neurotyczny. Wtedy dążenie do redukcji napięcia uruchamiało neurotyczne potrzeby władzy, prestiżu, posiadania, porządku doskonałości, uległości itp.

NA CZYM POLEGAJĄ ZMIANY ZWIĄZANE Z TWORZENIEM SIĘ GOSPODARKI OPARTEJ NA WIEDZY (NOWEJ GOSPODARKI) I JAK ZMIENIAJĄ SIĘ ROLE PRACOWNICZE?

Aby dobrze opisać zmiany związane z tworzeniem się gospodarki opartej na wiedzy odwołajmy się do rozważań zawartych w rozdziale 3. Wynika z nich, że współczesna gospodarka światowa podlega przemianom polegającym na wyłanianiu się postindustrialnych źródeł rozwoju gospodarczego przybierających postać „gospodarki opartej na wiedzy” (GOW, zamiennie używa się także terminu „nowa gospo-

darka"). Przemiany związane ze stawianiem się gospodarki opartej na wiedzy mają przełomowy charakter, który czasami bywa porównywany, co do znaczenia, z rewolucją przemysłową. Społeczeństwo kapitalistyczne rozwijało się na bazie kluczowego zasobu w postaci kapitału i umiejętnego jego inwestowania. Obecnie na plan pierwszy wysuwa się wiedza, która nie likwiduje znaczenia kapitału, ale to ona staje się zasobem pierwszoplanowym. Gospodarka oparta na wiedzy **polega na zbliżeniu nauki do procesów tworzenia dóbr i usług, powstawaniu nowych wiedzochłonnych gałęzi przemysłu, ekspansji sektora ICT oraz stosowaniu jego wytworów we wszystkich innych sferach działalności.** Wraz z upowszechnianiem się nowej gospodarki społeczeństwo przemysłowe jest zastępowane społeczeństwem wiedzy, zwanym także społeczeństwem informacyjnym. Poziom ugruntowania nowej gospodarki najwyższy jest w USA, gdzie, według Giddensa (2009, s. 216), gospodarka oparta na twórczości stanowi prawie połowę obecnie wypłacanych pensji. Obok nowej gospodarki kształtuje się nowy typ społeczeństwa. Bywa on określany mianem społeczeństwa wiedzy albo, z racji wiodącej roli technologii informacyjno-komunikacyjnych, społeczeństwem informacyjnym.

CZY WRAZ Z PRZEMIANAMI GOSPODARCZYMI I SPOŁECZNYMI NASTĘPUJĄ ZMIANY OSOBOWOŚCIOWE?

Przyjmijmy, że osobowość może być opisywana przez potrzeby i motywacje danej osoby. Opisane wcześniej wyniki badań nad wartościami postmaterialistycznymi zgodne są z analizami autorów z kręgu badaczy społeczeństwa ryzyka i społeczeństwa ponowoczesnego. Ponowoczesność wiąże się ze zmianami osobowości polegającymi na mniejszej akceptacji ograniczeń instytucjonalnych i kulturowych. „Przemoc i przymus nie jawią się ludziom jako przykra konieczność, którą trzeba przyjąć z pokorą: odbierane są raczej jak bezzasadna napaść na wolność suwerennej jednostki” (Bauman 2000, s. 8). Niepodzielnie panuje wolność jednostkowa będąca w stałej pogoni za przyjemnością. Indywidualizacja oraz zmniejszanie się roli tradycji definiowanej jako zestaw gotowych wzorów postępowania sprzyjają wykończeniu i poczuciu niepewności (zob. Giddens 2009, s. 136). W społeczeństwie ponowoczesnym, jak pisze Giddens (ibidem), „tożsamość

jest krucha, popękana i rozsypana”, co stanowi podatny grunt dla zwiększenia się narcystycznych zaburzeń charakteru. Polegają one na zdominowaniu uwagi jednostki własną tożsamością, do tego stopnia, że widzi ona wydarzenia zewnętrzne przez pryzmat własnych potrzeb. Poszukiwanie tożsamości jest *de facto* stałym zainteresowaniem sobą. Zanika poczucie obowiązku publicznego, a miejsce godności zajmuje autentyczność i zgodność z pragnieniami jednostki (zob. Giddens 2001, s. 232 i nast.).

Wraz z odchodzeniem epoki przemysłowej w cień historii nasilają się zjawiska wykorzenienia jednostki ze stabilnych struktur zakładu pracy, klasy społecznej, zawodu i rodziny. Coraz więcej ludzi znajduje się w sytuacji przymusu znalezienia nowych aksjomatów dla siebie, wykreowania własnej tożsamości, na zasadzie „zrób to sam” (zob. Beck 2009, s. 29). „Zgryzoty ponowoczesności rodzą się z wolności, a nie z ucisku” (Bauman 2000, s. 220). Coraz większego znaczenia, w hierarchii ludzkich potrzeb, nabiera samorealizacja. Zarazem nowa gospodarka w coraz większym stopniu wymaga od pracowników kreatywności, rozwoju i coraz to nowych pomysłów. Wspomniane wcześniej wykorzenienie jest zarazem wolnością, która samorealizację umożliwia. Jak widać, są to wymogi dość odmienne od oczekiwanych, od większości pracowników, w epoce przemysłowej.

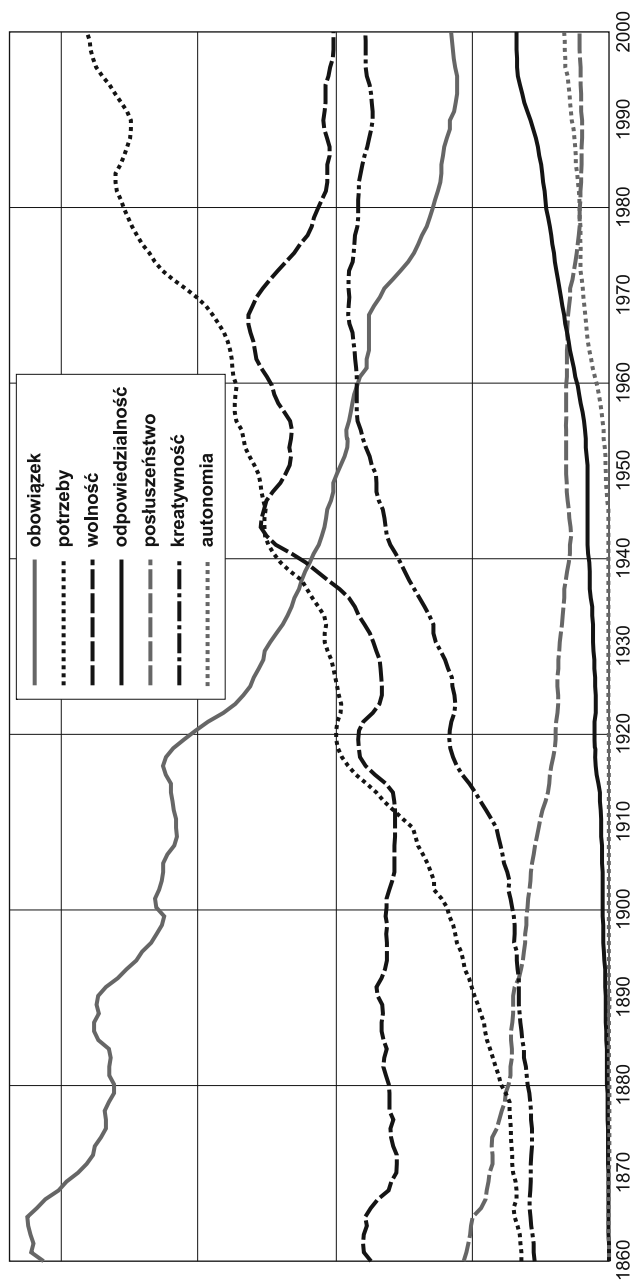
Wraz ze zmianami gospodarki i struktury społecznej postępowały zmiany osobowości, co spróbujemy prześledzić w długofalowej perspektywie od początkowych stadiów kapitalizmu przemysłowego aż do jego schyłku i tworzenia się nowej gospodarki oraz społeczeństwa ryzyka (lata 1860–2000). Inspiracją do zaprezentowanej dalej analizy są tzw. leksykalne koncepcje osobowości. Opierają się one na założeniu, że największą wartość diagnostyczną mają te cechy osobowości, które ludzie uważają za ważne. Można je wykryć w trakcie analizy terminów, których używają oni, mówiąc o sobie i o kontaktach z innymi. Im więcej terminów języka codziennego dotyczy jakiejś cechy, tym jest ona ważniejsza dla ludzi. Opis osobowości otrzymuje się w następstwie zliczenia używanych terminów i ich redukcji do kilku wymiarów (zob. Gasiul 2006, s. 104 i nast.).

W nawiązaniu do tej metodologii zaprezentowany zostanie przegląd zawartości internetowych zbiorów Google Books w obszarze języka angielskiego. Podstawą analizy będą następujące przesłanki.

Zawartość książek jest mniej więcej zgodna z preferencjami czytelników, co nie oznacza, że nie może ich kształtować. Tak czy inaczej, zasoby książkowe odtwarzają to, co dla ludzi w danym czasie jest ważne i do czego dążą albo jacy chcieliby być. Diachroniczna analiza natężenia występowania w zawartości księgozbioru terminów związanych z opisami zachowań, dążeń czy cech osobowości jest dobrym przybliżeniem faktycznego znaczenia dla ludzi danych zachowań w danym czasie.

Jakich zmian oczekujemy? W nawiązaniu do wcześniejszych rozważań poświęconych logice rozwoju gospodarki opartej na wiedzy oczekujemy zmniejszenia się znaczenia „tyranii powinności” oraz wzrostu indywidualizacji w sensie uniezależnienia się od grup i instytucji. Oczekujemy także wzrostu nacisku na samorealizację, z czym wiąże się większe znaczenie wartości autonomii, większe nastawienie na realizację własnych potrzeb oraz wolność. Sprawdźmy także, czy w następstwie tych przemian możemy się spodziewać upowszechnienia osobowości narcystycznej, egotycznej, hedonistycznej i w gruncie rzeczy nieodpowiedzialnej oraz destrukcyjnej wobec więzi społecznych. Wskaźnikami zmian będą częstości pojawiania się następujących terminów: **obowiązek, posłuszeństwo, potrzeby, autonomia, kreatywność, wolność i odpowiedzialność.**

Kreatywność zaczęła się wyłaniać w latach 60. XX w. i prawdopodobnie jej znaczenie będzie nadal rosnąć. Wyraźnie widoczny jest wzrost znaczenia indywidualizacji wyrażający się w spadku znaczenia takich wartości, jak posłuszeństwo i obowiązek. Jak widać, zakres „tyranii powinności” systematycznie maleje. Nasila się natomiast nacisk na wartości warunkujące indywidualną samorealizację: autonomia, potrzeby i wolność. Wraz z wolnością zwiększyło się znaczenie odpowiedzialności, skąd wnioskujemy, że osobowość narcystyczna jak na razie nie jest osobowością modalną (najczęściej występującą w zbiorze osobowości). Zmiany mają charakter raczej ewolucyjny niż emergentny. Niemniej można próbować ustalić progi ewolucyjne. Na przykład dla spadku znaczenia „tyranii powinności” (obowiązek, posłuszeństwo) najważniejsze wydają się lata 20. XX w. Ogólnie rzecz ujmując, zarejestrowane zmiany są zgodne z oczekiwaniami wyprowadzonymi z analiz logiki rozwoju gospodarki opartej na wiedzy. Zmiany osobowościowe idą w kierunku dalszej indywidualizacji i wzrostu znaczenia



Rycina 12.1. Częstość pojawiania się wybranych terminów w książkach zarejestrowanych w cyfrowym zbiorze Google Books, opublikowanych w języku angielskim³, od 1860 r.

Źródło: Michel et al. 2010.

³ Dodatkowe określenia wskazujące na osobistą autonomię, wolność, potrzeby itp. dają identyczne rezultaty, ale znacznie zmniejsza się częstość ich występowania i w zestawieniu z posłuszeństwem tworzą prawie linię prostą.

samorealizacji, natomiast cnoty typowo przemysłowe, takie jak obojętność i posłuszeństwo, tracą na znaczeniu.

Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że wymogi gospodarcze kształtują osobowość. Inaczej są socjalizowani ludzie wtedy, gdy dominującym sektorem jest rolnictwo, a inaczej, gdy jest to przemysł. Kiedy jednak spojrzymy na relacje między osobowością a gospodarką z nieco bardziej metafizycznej perspektywy, mamy do wyboru kilka możliwości: taką, jaką naszkicował np. Marks, stwierdzając, że zmiany świadomości postępują za zmianami sił wytwórczych, albo taką jak u Znanieckiego, że najpierw nieliczni „ludzie nadnormalni” udanie eksperymentują, a potem reszta ich naśladuje, albo taką jak u Webera, że najpierw pojawiają się idee mówiące, jak należy żyć, aby być zbawionym, a potem powstają nowe instytucje kapitalistyczne. Z wykresu na rycinie 12.1 wynika, że zmian osobowościowych nie da się wyraźnie powiązać z ważnymi wydarzeniami gospodarczymi w rodzaju wielkiego kryzysu czy powojennej odbudowy gospodarczej. Wyraźnie za to widać, że linie wykresu zdają się odtwarzać przełomy ideowo-kulturowe lat 20. oraz roku 1968. Jest bardzo prawdopodobne, że najpierw zaczęły się upowszechniać cechy osobowości sprzyjające nowej gospodarce, a potem ona sama zaczęła ekspandować w sprzyjającym środowisku psychologicznym.

CZY POSTINDUSTRIALNYM ZMIANOM EKONOMICZNYM I SPOŁECZNYM TOWARZYSZY WZROST NAPIĘĆ PSYCHICZNYCH?

Problemy sygnalizowane w tytule tego fragmentu rozważań były dość szeroko analizowane w rozdziale 11 opisującym społeczeństwo ryzyka. Przypomnijmy, co wynikało z tych analiz. W epoce destrukcji społeczeństwa przemysłowego statystyczne mierniki poziomu zagrożeń dolegliwościami psychicznymi przybierają nieco większe wartości niż w epoce przemysłowej, ale dolegliwości te są o wiele skuteczniej leczone. W efekcie ludzie prawdopodobnie cierpią mniej, niż gdyby to samo przydarzyło im się w stabilnym społeczeństwie przemysłowym. **Realna zmiana natężenia cierpień psychicznych jest znacznie mniejsza, niżby to wynikało ze statystyk medycznych.**

Znaczną część wzrostu statystyk zaburzeń psychicznych i wzrostu użycia leków psychotropowych możemy przypisać zmianom definio-

wania zaburzeń psychicznych, przemianom kulturowym i wprowadzaniu nowych metod leczenia (zwrot od psychoterapii do farmakologii oraz łączenia terapii chorób organicznych z leczeniem zaburzeń psychicznych).

Wniosek: liczba porad psychiatrycznych i konsumpcja leków antydepresyjnych są bardzo mało ze sobą powiązane. Nie ma wyraźnych powodów, aby stwierdzić znaczące pogorszenie psychicznego komfortu życia ludności społeczeństw postindustrialnych (społeczeństw ryzyka) w porównaniu ze społeczeństwami przemysłowymi.

NA CZYM POLEGA OSOBOWOŚĆ NEUROTYCZNA NOWYCH CZASÓW?

Jaki typ osobowości wyłania z chaosu przemian i czy jest nowy i na ile? Czy nowa gospodarka i towarzyszące jej społeczeństwo informacyjne tworzą odmienny typ osobowości niż społeczeństwo przemysłowe badane przez Horney? Z całą pewnością nie pojawiło się coś, czego wcześniej nie było. Z braku miejsca nie zamieszczono tu wykresów świadczących o tym, że praca i pieniądze nadal budzą bardzo duże zainteresowanie, jakkolwiek z badań wynika, że maleje rola produkcji i wraz z tym znaczna liczba ludzi przestaje traktować pracę jako ekspresję osobistej wartości i charakteru. Zamiast tego normy kulturowe kładą nacisk na suwerenność konsumpcji (zob. Rose 1990, s. 303–314).

Antropologiczna interpretacja kultury skłania do wniosku, że w osobowość wkomponowane są wartości tradycyjnego kapitalizmu oraz nowe związane z uczestnictwem w gospodarce opartej na wiedzy i nowych relacjach społecznych. Zmniejsza się „tyrania powinności”, ale pustą przestrzeń zajmuje „tyrania samorealizacji”. Unikanie zagrożeń i kar przestaje być głównym nastawieniem osobowości na rzecz osiągania. Wzrosła liczba ludzi zainteresowanych samorealizacją definiowaną w kategoriach wkładu we własny rozwój i szczęście dość często utożsamiane z kreatywnym podejściem do swojego stylu życia. Twórczy stosunek do zmian, ich prowokowanie i umiejętność argumentacji na rzecz ich wdrażania stają się powoli elementem superego uczestników rynku pracy. **Osobowość neurotyczna nowych czasów jest określana przez nowe, co do treści, konflikty wewnętrzne.**

W coraz większym stopniu **status głównego konfliktu neurotycznego uzyskuje rozbieżność między wizją własnego potencjału w różnych dziedzinach a możliwością jego zrealizowania. Drugi ważny konflikt neurotyczny to rozbieżność między przekonaniem o konieczności kreowania zmian a stabilnością psychiczną. Kolejny konflikt to rozbieżność między własnym zaspokojeniem a odpowiedzialnością.** Nowe konflikty psychiczne prawdopodobnie wiążą się ze zmniejszeniem mocy innych wcześniejszych konfliktów wewnętrznych. Niepowodzenia w ich rozwiązaniu skutkują lękiem i cierpieniem psychicznym. Zmniejszenie cierpienia prowadzi do zaistnienia swoistych fiksacji i kompulsji (natręctw) w dążeniu do osiągnięcia przedmiotów znajdujących aprobatę superego dzięki ich podobieństwu albo substytucyjności wobec wymogu samorealizacji. Tworzą się w ten sposób nowe potrzeby neurotyczne, których zaspokojenie redukuje napięcie, ale nie rozwiązuje konfliktów wewnętrznych. Nowość tych potrzeb nie polega na tym, że zastępują tradycyjne potrzeby neurotyczne opisane przez Horney, ale na tym, że cechują większą liczbę ludzi niż kilkadziesiąt lat wcześniej. Schemat jest następujący: najpierw niemożność rozwiązania konfliktu wewnętrznego i lęki oraz napięcia psychiczne, potem uruchomienie potrzeby neurotycznej.

Neurotyczna potrzeba autentyczności i spontaniczności przejawia się w przekonaniu, że respektowanie ograniczeń zewnętrznych jest równoznaczne z poniżeniem i utratą tożsamości. Może przybierać postać dziwaczного ubioru, ale także podwórkowej agresji. Dość podobna jest **neurotyczna potrzeba ekspresji**, swoisty psychiczny ekshibicjonizm przejawiający się w ostentacyjnym demonstrowaniu własnych stanów emocjonalnych. Może być przeżywana jako przymus informowania szerokiego otoczenia o osobiwościach własnego życia za pośrednictwem sieci internetowej. Jej źródłem jest substytucja niepowtarzalności, unikalności i twórczości niemożliwych do urzeczywistnienia w realnych dziedzinach życia. **Neurotyczna potrzeba przynależności i akceptacji** może być realizowana w podobny sposób jak neurotyczna potrzeba ekspresji. **Neurotyczna potrzeba rozwoju** przejawia się w kompulsji zmian samego siebie i otoczenia i w niektórych przypadkach może mieć pozytywne konsekwencje. Kolejną jest **neurotyczna potrzeba szczęścia** utożsamiająca ten stan z oczekiwaniem ekscytacji trwającej przez większość życia. Powstaje stan

trwałego przymusu i obowiązku bycia szczęśliwym(a). **Neurotyczna potrzeba doskonałości** jest następstwem lęku o niedostatek kreatywności i przejawia się w kompulsji poprawiania. **Neurotyczna potrzeba terapii to swoiste kulturowe roszczenie terapeutyczne**; polega ona na poszukiwaniu w kulturze wątków terapeutycznych i może się przejawiać w hipochondrii psychicznej i stałej potrzebie samodzielnego leczenia duszy niekonwencjonalnymi metodami. Potrzeba ta jest efektem zmian społecznych zapoczątkowanych w epoce oświecenia. O jakie zmiany chodzi? Zygmunta Freud (1967) w eseju *Człowiek, religia, kultura* zwrócił uwagę na bardzo duże znaczenie kolektywnych ceremonii religijnych połączonych z uniesieniami psychicznymi, które osadzają człowieka w społeczeństwie i zapewniają równowagę psychiczną. Po ugruntowaniu się oświeceniowej myśli społecznej i jej wkomponowaniu w europejskie instytucje straciły one status *sacrum*, decyzje codzienne zaś utraciły religijny drogowskaz i zaczęła im towarzyszyć coraz większa niepewność. Procesy te nasiliły się wraz z tzw. drugą modernizacją opisaną w rozdziale 1. Kulturowe roszczenie terapeutyczne to poszukiwanie drogowskazów życiowych osadzonych w „duchowości”, czyli głębszych przeżyciach psychicznych dających trwalsze oparcie niż konieczność kalkulacji decyzji codziennych. Jest to poszukiwanie trwałych wzorów i autorytetów, w otoczeniu odsakralizowanych instytucji głoszących kult racjonalności. W efekcie obserwujemy dość często, że uczestnicy różnych form kultury masowej są skłonni traktować zawarte tam treści w kategoriach parareligijnych. Oferta jest niezwykle bogata i obejmuje względnie całościowe propozycje takie jak new age, nowe sekty, wróżbiarstwo, różnego typu poradniki i parareligijne przeżywanie uczestnictwa w grupie fanów piosenkarza, klubie kibica itp.

Neurotyczna potrzeba terapii może być innym sposobem przejawiania się tradycyjnej hipochondrii, ale także substytutem braku samorealizacji w innych dziedzinach. I tak np. zdaniem jednego z badaczy tej problematyki europejska współczesność redukuje zachowania znakomitej większości ludzi do ról pracownika-wykonawcy i klienta. Nie ma tu miejsca na samodzielność, przeżycia twórcze czy wzruszenia z tytułu więzi z innymi klientami (Handy 1999, s. 206).

Neurotyczna potrzeba wiedzy jest reakcją na skomplikowanie się globalnego świata spowodowane np. opisanym wcześniej załamaniem się paradygmatów wiedzy naukowej. Stanowi następstwo lęku

wynikającego z niezaspokojenia potrzeby bezpieczeństwa intelektualnego. Neurotyczna potrzeba wiedzy przejawia się w postaci zachowań i postaw paranoicznych i ma dwa aspekty. Pierwszy przybiera postać dogmatyzmu poznawczego, czyli patologii umysłu polegającej na psychicznym zapotrzebowaniu na jednoczynnikowe wyjaśnienia procesów politycznych czy ekonomicznych. Drugi objawia się w silnym przymusie wykrywania zagrożeń ze strony innych ludzi, instytucji czy grup społecznych. Brak rozpoznanego i zdefiniowanego zagrożenia jest źródłem lęku, którego redukcja następuje, gdy zagrożenie zostanie „wykryte i nazwane”.

Potrzeby te istniały od zawsze, jednak w obecnych czasach ich upowszechnienie zwiększyło się wraz ze wzrostem natężenia nowych wymogów i wartości kulturowych. Są one także odbiciem zmian osobowościowych towarzyszących wzrostowi znaczenia samorealizacji.

PODSUMOWANIE

Osobowość modalna okresu kapitalizmu przemysłowego ukierunkowana była na wywiązanie się z powinności. Najważniejszy konflikt wewnętrzny osobowości neurotycznej wynikał z trudności sprostania im. Gdy konflikt się nasilał, skutkował silnym napięciem oraz lękiem i osobowość przechodziła w stan neurotyczny. Wtedy dążenie do redukcji napięcia uruchamiało neurotyczne potrzeby władzy, prestiżu, posiadania, porządku doskonałości, uległości itp. Nowa gospodarka (gospodarka oparta na wiedzy) odwołuje się do potrzeb samorealizacyjnych. Wymóg kreatywności staje się ważniejszy od posłuszeństwa i dyscypliny. Zmiany osobowościowe idą w kierunku dalszej indywidualizacji i wzrostu znaczenia samorealizacji. Neurotyczna osobowość nowych czasów jest następstwem konfliktu między chęcią osiągania a możliwościami i odpowiedzialnością oraz między przymusem kreatywności a stabilnością psychiczną. Nowe potrzeby neurotyczne (przeżywane i realizowane w neurotyczny, emocjonalny i wyolbrzymiony sposób) to: autentyczność, spontaniczność, ekspresja, afiliacja, rozwój, przymus szczęścia, doskonalenie, kulturowe roszczenie terapeutyczne i tworzenie paranoidalnej wiedzy.

13. NIERÓWNOŚCI DOCHODÓW A ROZWÓJ GOSPODARCZY W PAŃSTWACH OECD

WSTĘP

W trakcie zaprezentowanych dalej rozważań analizie zostaną poddane związki między rozwojem gospodarczym, globalizacją, gospodarką opartą na wiedzy a nierównościami dochodów w państwach OECD. Dalsze refleksje będą zmierzały do ustalenia, na czym polega wzrost nierówności, czy jest duży, czy mały, czy jest to tendencja trwała i jak wielu badanych państw dotyczy. Trwa ekspansja nowej gospodarki, czemu towarzyszy bezprzykładowy wzrost innowacji. Symbolami sukcesu nowej gospodarki są nowe imperia informatyczne i niezmiernie bogactwo ich właścicieli. Zjawiska te skłaniają do postawienia kolejnego pytania o to, czy opisana wcześniej ekspansja patentowa i inicjatywa wielu różnych uczestników sektorów nowej gospodarki dotyczy w miarę wysokiej liczby osób i wiąże się z tak dużymi nagrodami, że znajduje to wyraz w zmianie statystyk nierówności dochodów. Krótko mówiąc, przedmiotem analizy nie będą jednostkowe przypadki, ale raczej zjawiska masowe. Kolejny problem to użyteczność teorii naukowych do wyjaśnienia badanych zjawisk. Punktem wyjścia do dalszych rozważań będą koncepcje ekonomiczno-funkcjonalne, których użyteczność zostanie poddana krytycznej analizie. W celu opisu związku między rozwojem gospodarczym a nierównościami dochodów zostaną wyprowadzone i poddane weryfikacji cztery hipotezy dotyczące diagnozy współwystępowania globalizacji oraz zmian produktywności z fluktuacją nierówności dochodów. Kolejne hipotezy stawiane będą na dociekanie związku między nierównościami dochodów w ujęciu synchronicznym i diachronicznym.

NIERÓWNOŚCI DOCHODÓW A ROZWÓJ GOSPODARCZY. PODEJŚCIA EKONOMICZNO-FUNKCJONALNE I EGALITARNE

Rozwój oznacza tu zmiany jakościowe towarzyszące procesowi wytwarzania dóbr i usług, natomiast wskaźnik wzrostu PKB jest miarą ilościową. **Wskaźnikami rozwoju będą:** poziom zaawansowania gospodarki opartej na wiedzy oraz produktywność mierzona wartością PKB na godzinę pracy. Nie jest to oczywiście najlepszy wskaźnik, ale za to dostępny w statystykach międzynarodowych. Nie ulega przy tym wątpliwości, że wzrost godzinowej wydajności pracy zawsze poprzedzony jest jakimiś zmianami czy to organizacyjnymi, czy technologicznymi, które z punktu widzenia danej firmy są innowacjami. Jest to zatem wskaźnik odzwierciedlający innowacyjność i zmiany jakościowe. Przedmiotem dalszych analiz będzie poszukiwanie związku między nierównościami dochodów a rozwojem gospodarczym w państwach OECD. Wybór ten wynika stąd, że wskazana organizacja dysponuje w miarę długofalową bazą danych na temat nierówności dochodów oraz równie dobrą bazą wskaźników produktywności.

Teoretyczne zaplecze dalszych analiz stanowić będzie podejście ekonomiczno-funkcjonalne. W celu lepszego zrozumienia kontekstu analiz omówione zostanie, skrótowo, także podejście egalitarne. Trzeba od razu zaznaczyć, że istotą tego ostatniego nie jest twierdzenie, iż każda nierówność dochodów jest z natury zła i że konieczna jest równość dochodów. Egalitaryzm tego podejścia polega na tym, że akceptując ogólną zasadę, zgodnie z którą nierówności są motywujące, zwraca się uwagę na negatywne aspekty istniejących nierówności dochodów.

W opublikowanej w 2009 r. książce *The Spirit Level* Richard Wilkinson i Kate Pickett wykazali, że im wyższy jest, w danym państwie, poziom nierówności społecznych, tym większa kumulacja negatywnych zjawisk społecznych i psychologicznych, takich jak: niespójność społeczna, dyskomfort psychiczny, śmiertelność niemowląt, ciężkie nastolatki, narkotyki, przestępczość, choroby psychiczne i otyłość. Badania przeprowadzono w 21 najbogatszych, *per capita*, państwach świata liczących co najmniej 3 mln ludności. Obfita baza empiryczna i elegancka metodologia w sposób jednoznaczny pokazują, że negatywny wpływ nierówności społecznych dotyczy ogółu członków danego społeczeństwa, a nie tylko biedniejszej jego części. Nierówności społeczne

wpływają bezpośrednio na dyskomfort psychiczny, a to z kolei oddziałuje nie tylko na postawy, lecz także na somatyczny stan człowieka (zob. Wilkinson, Pickett 2009).

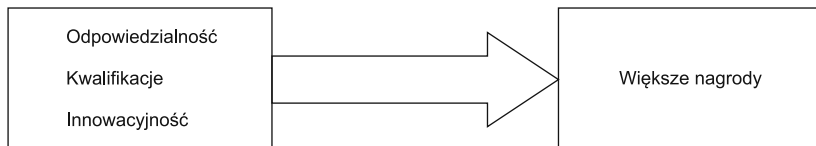
Z kolei francuski ekonomista Thomas Piketty (2014) zwraca uwagę na negatywne aspekty zwiększającej się, od lat 70. XX w., koncentracji bogactwa w rękach nielicznej elity dla wzrostu gospodarczego. Dochody najbogatszych pochodzą z inwestycji kapitałowych, natomiast dochody reszty ludności – z pracy. Dochody z pracy w perspektywie długofalowej są zbieżne ze stopą wzrostu PKB. Natomiast odsetki zwrotu z inwestycji kapitałowych są w ostatnich latach, i nadal będą, znacznie większe i dlatego rozdział między dochodami nielicznej elity bogactwa i resztą ludności wciąż będzie się zwiększał. Postępująca kumulacja bogactwa będzie wzmacniana, ponieważ coraz większe bogactwo będzie przekazywane w ramach dziedziczenia. W efekcie możliwości dostępu do pozycji społecznych dających akces do elity majątkowej będą coraz mniejsze dla ludzi spoza tej elity, podczas gdy olbrzymie bogactwo będą osiągał ludźmi, którzy nie położyli szczególnych zasług dla rozwoju gospodarczego. Należy zatem wprowadzić duży podatek spadkowy oraz progresywnie opodatkować najwyższe dochody (ibidem).

Warto zauważyć, że podobne zjawiska zostały odnotowane znacznie wcześniej w Polsce. I tak, z badań nad najbogatszymi Polakami wynika, że dochody elity bogactwa pochodzą w głównej mierze z inwestycji kapitałowych, które rosną szybciej niż dochody z pracy (zob. Jasiński 2010, s. 88 i nast.).

Do radykalnie odmiennych wniosków prowadzą podejście **funkcjonalno-socjologiczne** oraz znakomita większość teorii ekonomicznych, np. ekonomia klasyczna oparta na modelu człowieka racjonalno-ekonomicznego, teorie motywacji finansowych, teoria rynku pracy, wartościowanie pracy itp.

Na gruncie funkcjonalnej teorii (ryc. 13.1) uwarstwienia nierówności dochodów pełnią funkcję motywacyjno-selekcyjną. Pozycje społeczne różnią się poziomem i zakresem odpowiedzialności i wpływu na losy wspólnoty. Chodzi o to, jak wiele ludzi ponosi straty z powodu ewentualnego błędu i jak wiele osób odnosi korzyści z dobrych decyzji podejmowanych przez zajmującego daną pozycję. Pozycje różnią się także wymogami co do poziomu kwalifikacji niezbędnych do ich

osiągania. Większa odpowiedzialność wymaga większych kwalifikacji. Relatywnie wyższe nagrody są rekompensatą za wysiłek związany ze zdobywaniem umiejętności i ponoszona odpowiedzialnością (zob. Parsons 1951, s. 157–161; Broom, Cushing 1977).



Rycina 13.1. Funkcjonalna teoria nierówności – podstawowe kategorie i relacje między nimi

Źródło: Lopreato, Levis 1963, s. 301.

Istnienie nierówności społecznych zapewnia, że w danym społeczeństwie pozycje kluczowe dla jego funkcjonowania zostaną obsadzone przez jednostki najlepiej do tego predysponowane (zob. Davis, Moore 1945, s. 242–249). Wszystkie te koncepcje zakładają, że zachowania ludzi mają charakter identycznych reakcji na identyczne bodźce i są zgodne z behawioralnymi teoriami uczenia się. Jeżeli liczba najwyższych nagród jest mniejsza niż liczba członków populacji, to będą oni rywalizować o nie i sukces osiągną ci, którzy będą mieli relatywnie najwięcej atutów w tym współzawodnictwie. Jeżeli pieniądze stanowią silną nagrodę i udane innowacje przynoszą duży zysk finansowy, to ludzie będą się starali być innowacyjni. Wynika stąd, że jeżeli nagrody są takie same, to innowacji jest mniej, a gdy są nierówne – to więcej. Im wyższe nagrody, tym większa siła dążeń do ich osiągnięcia.

Rozwój gospodarczy to jednak nie tylko innowacje, lecz także ich wdrażanie oraz sprzyjające temu struktury organizacyjne i system zarządzania. To z kolei zależy od aktywności top menedżerów i właścicieli, jak również w znacznym stopniu od regulacji rządowych i ustawowych. Zgodnie z logiką podejścia funkcjonalno-ekonomicznego modelowy stan rzeczy jest następujący: rząd reguluje stosunki gospodarcze tak, aby ułatwiały aktywność innowacyjną, a top management i właściciele przekładają to na styl kierowania sprzyjający nowym pomysłom oraz wdrażają ich efekty. Wspomniane wyżej mechanizmy

selekcyjne służą nie tylko stymulowaniu potencjalnych innowatorów, lecz także selekcji różnego typu kierowników życia gospodarczego (m.in. politycznych) w taki sposób, aby wybrać tych, którzy mają najwyższe umiejętności w zakresie tworzenia warunków sprzyjających kreowaniu i wdrażaniu nowych idei. Otrzymujemy w ten sposób na tyle liczną grupę ludzi, że fluktuacje dochodów jej członków powinny znaleźć odzwierciedlenie w statystykach krajowych.

Jak widać, obraz życia gospodarczego oferowany przez podejście funkcjonalno-ekonomiczne cechuje się koherencją i elegancją teoretyczną. W trakcie dalszych rozważań postaramy się pokazać, w jaki sposób podejście to da się zastosować do wyjaśnienia nierówności dochodów w państwach OECD w trakcie stawiania się globalnej gospodarki opartej na wiedzy, tj. od lat 80. XX wieku.

Przejdźmy teraz do opisanych wcześniej wskaźników rozwoju oraz hipotez. Wzrost godzinowej wydajności pracy (produktywności) jest na ogół poprzedzony zmianami, które z punktu widzenia danej gospodarki są innowacjami. Wiąże się to z ryzykiem i dlatego innowatorzy uzyskują nagrody większe niż ci, którzy nie podejmują takiego wysiłku. Wielkość nagrody ma charakter relatywny, co oznacza, że dana nagroda jest tym większa, im bardziej przewyższa przeciętny poziom nagród uzyskiwanych w danej populacji. Im bardziej ponadprzeciętne nagrody, tym więcej ludzi stara się je osiągnąć i tym większy ruch proinnowacyjny notujemy w danym społeczeństwie, co z kolei przekłada się na liczbę innowacji.

Im zatem wyższy poziom nierówności, tym większa liczba innowacji i tym większa produktywność pracy w danej gospodarce.

Wynika stąd następująca hipoteza: **1. W tych państwach OECD oraz najbogatszych państwach świata, w których jest większa produktywność, mamy do czynienia z większymi nierównościami dochodów.**

Zobaczmy teraz, na czym może polegać hipotetyczny związek globalizacji z interesującym nas mechanizmem gospodarczym. Globalizacja gospodarcza jest w znacznym stopniu zjawiskiem wywołanym przez decyzje polityczne państw i regulacje instytucji międzynarodowych. „Gospodarka przestaje być państwowa, staje się światowa” (Sztompka 2002, s. 510). Globalizacja oznacza relatywnie silne współzależności między korporacjami globalnymi, państwami i instytucjami

międzynarodowymi. Zależności te są rezultatem: rewolucji naukowo-technicznej, wieloszczeblowych światowych relacji politycznych, stanu społeczności międzynarodowej, globalnego społeczeństwa obywatelskiego, kulturowej świadomości globalnej itp. (zob. Morawski 2010, s. 38–39). Można sobie wyobrazić, że globalizacja prowadzi do konkurencji i upodobnienia struktur gospodarczych. Największe szanse mają struktury najbardziej efektywne, które z kolei są powszechnie naśladowane. W myśl weryfikowanego tu podejścia funkcjonalnego najbardziej efektywne oznacza najbardziej innowacyjne, czyli takie, które opierają się na relatywnie dużej nierówności nagród i taki właśnie mechanizm gospodarczy utrwała się i upowszechnia na świecie. Wynika stąd kolejna hipoteza: **2. Wraz z postępem globalizacji w państwach OECD oraz w 21 najbogatszych państwach świata rosną nierówności dochodów.**

Postęp globalizacji jest wzmacniany rozwojem nowych technologii, które są domeną gospodarki opartej na wiedzy. Zgodnie z definicją wprowadzoną w rozdziale 3 GOW polega na zbliżeniu nauki do procesów tworzenia dóbr i usług, powstawaniu nowych wiedzochłonnych gałęzi przemysłu, ekspansji sektora ICT oraz stosowaniu jego wytworów we wszystkich innych sferach działalności. Gospodarka oparta na wiedzy i globalizacja są zjawiskami analitycznie niezależnymi. Globalizacja ekonomiczna opiera się na umowach międzynarodowych i mechanizmach politycznych, natomiast gospodarka oparta na wiedzy jest spontanicznym wytworem konkurencji, pogoni za innowacjami i dążenia do doskonałości w zarządzaniu. GOW jest immanentnie związana z gospodarką rynkową i stanowi jej logiczne zwieńczenie, co oczywiście nie oznacza, że jest to jej końcowe stadium. Ostatnie lata przyniosły przyspieszenie w stawaniu się gospodarki opartej na wiedzy, czemu towarzyszyły bezprecedensowe nasilenia wzrostu i innowacyjności w kluczowych sektorach nowej gospodarki, takich jak technologie informacyjno-komunikacyjne, biotechnologia, obrót finansowy, nanotechnologie itp. (zob. np. Hryniewicz 2008).

Równoległe z postęпами globalizacji i gospodarki opartej na wiedzy i globalizacji rosną nierówności między zarobkami kluczowych menedżerów a resztą pracowników. Na przykład w 1980 r. roczne wynagrodzenie amerykańskiego menedżera równało się 42 przeciętnym rocznym płacom robotniczym, w 1990 r. – 85, a w 2000 r. jeden menedżer

zarabiał tyle, ile 531 robotników (Crystal 2002). Według innych źródeł w 1980 r. w USA dochody dyrektorów naczelných były 42 razy, a w 2007 r. – 344 razy wyższe niż dochody robotników. Natomiast dochody szefów funduszy inwestycyjnych były w USA w 2008 r. 19 tys. razy wyższe od dochodów robotniczych (zob. Zalewski 2009).

Zdaniem Piketty'ego (2014) od lat 70. XX w. w USA i Europie zapoczątkowana została tendencja wzrostu najwyższych dochodów osiągniętych przez najbogatsze 10% ludności. Szczególnie szybko rosły dochody wąskiej elity bogactwa, stanowiącej 1% ludności. W efekcie 1% najbogatszych Europejczyków kontroluje obecnie 25% majątku, a 10% – 65% majątku. Podobne zjawiska obserwujemy także w Polsce: w 2012 r. zarobki prezesów spółek giełdowych wzrosły o 25%, natomiast średnia płaca w tym samym czasie zwiększyła się o 5,4% (*Gazeta Wyborcza* z 11.07.2014). Zgodnie z teorią funkcjonalną wzrost innowacyjności powinien współwystępować ze wzrostem nierówności (grupa innowatorów uzyskuje dochody o wiele wyższe niż reszta ludzi).

Ciąg zależności jest następujący: nowa gospodarka opiera się na innowacjach. W sektorach nowej gospodarki jest relatywnie więcej innowatorów, ich dochody są zatem relatywnie wyższe. Wynika stąd kolejna hipoteza: **3. Wraz z postępem gospodarki opartej na wiedzy rosną nierówności dochodów.**

Powyższy ciąg hipotez wcale jednak nie musi być trafny, globalizacja może bowiem nie być aż tak wszechogarniająca i dogłębna. Z cytowanej wcześniej pracy Wilkinsona i Pickett wynika, że wśród najbogatszych państw świata dość intensywnie uczestniczących w globalizacji są takie, które mają relatywnie efektywne struktury gospodarcze i zarazem relatywnie niski poziom nierówności dochodów. Globalizacja „tworząca nierówności” zatrzymuje się tu na granicy państw i nie przełamuje właściwej im kultury organizacyjnej, politycznej i systemu kojarzenia interesów gospodarczych z celami politycznymi. W dość ciekawy sposób ilustruje to zjawisko porównanie USA i Finlandii (zob. Castells, Himanen 2009). Oba państwa intensywnie uczestniczą w globalizacji, mają podobnie wysoki poziom efektywności sektorów nowej gospodarki, w obu też wzrosły nierówności dochodów, ale w Finlandii wskaźnik Giniego w 2010 r. należał do najniższych w Europie: 0,26 po opodatkowaniu (OECD 2013).

Na razie nie mamy podstaw do podważania koncepcji funkcjonalno-ekonomicznych i przyjmujemy, że są takie państwa, w których wzrost produktywności wymaga większych nagród, i takie, w których do podobnego wzrostu produktywności wystarczą mniejsze nagrody. Wysuniemy zatem kolejną hipotezę: **4. Wzrostowa tendencja nierówności dochodów w państwach OECD w ciągu ostatnich kilkunastu lat współwystępuje ze wzrostową tendencją produktywności w latach 1995–2008.**

Populację badaną stanowić będą państwa OECD. Podstawą weryfikacji hipotez będą zbiory danych zawierające informacje o dynamice nierówności dochodów i produktywności. Zmienną zależną będzie dynamika produktywności, mierzona przeciętnymi rocznymi przyrostami produktywności w latach 1995–2008. Produktywność jest mierzona wartością PKB na jedną godzinę pracy w danej gospodarce. Wskaźnikami nierówności dochodów będą stosunek dochodów najbogatszych 10% ludności do 10% najbiedniejszych oraz współczynnik Giniego. Ten ostatni będzie mierzył zróżnicowanie dochodów gospodarstw domowych; jego przedział zmienności wynosi od 0 do 100, gdzie 0 oznacza pełną równomierność rozkładu (brak nierówności), a 100 – że tylko jedna obserwacja wykazuje dochód (największa możliwa nierówność).

Przedział zmienności zmiennej zależnej nakazuje przyjęcie podobnego przedziału zmienności dla zmiennej niezależnej (nierówności dochodów). Niestety okazało się, że zasoby statystyczne nie pozwalają na dokładne dopasowanie przedziałów zmienności. W związku z tym za dolny kraniec przedziału zmian nierówności dochodów przyjęto punkt czasowy możliwie najbardziej zbliżony do 1995 r., a za górny kraniec – do 2005 r. (zob. tab. 13.1 na s. 409). Po przejrzeniu międzynarodowych baz danych (ONZ, OECD, Eurofound, Bank Światowy) okazało się, że najbardziej miarodajne dane zawarte są w zasobach CIA, na których oparto dalsze analizy. Metoda weryfikacji hipotez polegać będzie na rejestracji statystycznych związków między zmiennymi. Kryterium weryfikacji stanowić będzie tendencja większościowa. Ostatecznie do analizy zakwalifikowano 26 państw.

Na czym będzie polegał pomiar dynamiki nierówności? Zmiana współczynnika Giniego o więcej niż jeden punkt zostanie zakwalifikowana jako wzrost lub spadek, zależnie od kierunku zmiany.

Współczynnik Giniego zmienia się w badanej próbie (w latach 2000. od 23,0 do 48,2), z tego względu jednopunktowa zmiana ma o wiele większą doniosłość, niż można sądzić, bazując na analogiach do skali procentowej.

**CZY W TYCH PAŃSTWACH OECD
ORAZ W NAJBOGATSZYCH PAŃSTWACH ŚWIATA,
W KTÓRYCH ISTNIEJE WIĘKSZA PRODUKTYWNOŚĆ,
MAMY DO CZYNIEŃIA Z WIĘKSZYMI NIERÓWNOŚCIAMI
DOCHODÓW? (WERYFIKACJA HIPOTEZY 1.)**

Przez pojęcie produktywności gospodarki danego kraju rozumiemy tu wartość PKB wytworzoną w ciągu jednej godziny czasu pracy w 2008 r. wyrażoną w procentach produktywności USA = 100% (OECD Productivity Statistic Portal). Miernikiem nierówności dochodów jest stosunek dochodów 10% ludzi najbogatszych, w danym kraju, do 10% najbiedniejszych (UNDP 2007–2008).

I tak, w odniesieniu do 27 państw OECD uzyskano względnie wyraźne argumenty na rzecz odrzucenia hipotezy 1. Podział populacji na trzy równoliczne grupy (po dziewięć państw) według wartości stosunku dochodów 10% najbogatszych do 10% najbiedniejszych mieszkańców współwystępował z następującymi wartościami wskaźnika produktywności: niski poziom nierówności dochodów – 76,08, średni poziom nierówności – 81,18, wysoki poziom nierówności – 68,67 (obliczenia własne na podstawie UNDP 2007–2008 oraz OECD Productivity Statistic Portal). Nie ma związku między nierównością dochodów a produktywnością.

Podobne rezultaty dają identyczne obliczenia w grupie 21 najbogatszych państw świata (tych samych oto, które badali Wilkinson i Pickett). Z analizy średnich statystycznych w 21 najbogatszych państwach świata wynika, że państwa, w których poziom nierówności jest niski, osiągnęły produktywność równą 90,62, średni – 92,23, wysoki – 73,04. Kraje o niskim poziomie nierówności osiągnęły *per saldo* (w obu próbach) wyższy poziom produktywności niż te o wysokim poziomie nierówności i dlatego **hipotezę 1. odrzucamy**.

**CZY WRAZ Z POSTĘPEM GLOBALIZACJI
W NAJBOGATSZYCH PAŃSTWACH ŚWIATA
ORAZ W PAŃSTWACH OECD I UE ROSNĄ
NIERÓWNOŚCI DOCHODÓW? (WERYFIKACJA HIPOTEZY 2.)**

Dość powszechny jest pogląd mówiący o tym, że wraz z postępowaniem globalizacji rosną nierówności dochodów w poszczególnych krajach. Rzeczywistość jest jednak, jak to zaraz zobaczymy, trochę bardziej skomplikowana. Wzrosły, co prawda, nierówności między państwami, np. PKB *per capita* w latach 1960–1962 w 20 najbiedniejszych krajach świata wynosił 212 USD, a w 20 najbogatszych – 11 417 USD, natomiast w latach 2000–2002 rozrzew ten się zwiększył i wynosił od 267 do 32 339 USD (The Inequality 2005, s. 45). Zarazem jednak systematycznie zmniejszał się procent ludności świata żyjącej w biedzie, z 71,9 w 1950 r. do 55 w 1980 r. i do 44 w 2001 r. (Chilosi 2008, s. 8).

Nas jednak interesują głównie nierówności wewnętrzne. Na przełomie epok, tzn. przed globalizacją i po jej zapoczątkowaniu, tj. w latach 1950–1990, nierówności społeczne wzrosły w 48 spośród badanych 73 krajów, zmniejszyły się w 9, w 16 zaś się nie zmieniły (The Inequality 2005, s. 48). Badania przebiegu nierówności w różnych regionach świata w latach 1970–2000, na podstawie współczynnika Giniego, dowodzą, że w Azji Wschodniej oraz Azji Południowej i Ameryce Łacińskiej, gdzie poziom nierówności był najwyższy, odnotowano w ciągu 30 lat wyraźną tendencję wzrostową – nieco poniżej 5 pkt. W najbogatszych krajach OECD do przełomu lat 70. i 80. nierówności dochodów się zmniejszały (Birdsall 2006, s. 2). Dość duży ich wzrost nastąpił w krajach Europy Wschodniej, zwłaszcza po 1990 r. – wraz ze zmianą ustroju. Na przykład w Polsce w 1985 r. współczynnik Giniego wynosił 25,16 (Nation Master 2009), natomiast w latach 2007–2008 – już 34,5 (UNDP 2007–2008). Wydaje się, że na ten wzrost zmiana ustrojowa miała większy wpływ niż globalizacja. Z tych samych powodów niejasna wydaje się interpretacja zwiększenia nierówności dochodów w Chinach.

Badania wcześniejszych stadiów globalizacji (do przełomu wieków) skłaniają do wniosku, że związek kluczowych wymiarów globalizacji z nierównościami dochodowymi jest dość słaby. I tak, analitycy

Międzynarodowego Funduszu Walutowego poddali drobiazgowej analizie najważniejsze elementy globalizacji: „uświatowienie” handlu, globalizację finansową oraz upowszechnienie nowych technologii. Okazało się, że związek pierwszych dwu z nierównością dochodów jest wzajemnie znoszący. Globalizacja handlowa sprzyja egalitaryzmowi, a globalizacja finansowa zwiększa nierówności. Natomiast upowszechnienie nowych technologii wiąże się ze wzrostem (niewielkim) nierówności dochodów (World Economic Outlook 2007, s. 154).

Za najbardziej miarodajne trzeba uznać wyniki badań OECD. Z danych dla 22 państw wchodzących w skład tej organizacji wynika, że od połowy lat 80. XX w. do końca pierwszej dekady lat 2000. współczynnik nierówności dochodów Giniego wzrósł z 28 do 31 pkt. W trzech państwach był stabilny, a w dwu się zmniejszył (Turcji, Grecji; Growing income inequality... 2013, s. 6). Największe wzrosty wystąpiły do lat 90. W następnych latach w jednych państwach po początkowym wzroście nastąpiła stabilizacja, w innych spadek, a w jeszcze innych trwał nieprzerwany wzrost (zob. tabele Aneksu). **Porównanie wartości współczynnika Giniego w 26 państwach OECD, w dwu punktach czasowych, dowodzi, że w większości z nich (w 18) odnotowano spadek lub stabilizację nierówności dochodów (spadek – 10 krajów, stabilizacja – 8).** Nierówności dochodów wzrosły w 9 państwach, przy czym stosunkowo największy wzrost odnotowano we Włoszech w latach 1995–2006, o 4,7 pkt oraz w USA o 4,2 pkt. W populacji 21 najbogatszych państw świata (według listy krajów badanych przez Wilkinsona i Pickett) odnotowano podobne prawidłowości. W sześciu nastąpił wzrost, w ośmiu spadek, a w sześciu nie było zmian (obliczenia własne na podstawie Wilkinson, Pickett 2009; UNDP 2007–2008; Factbook, CIA). Konkludując, należy stwierdzić, że w znakomitej większości państw OECD doszło *per saldo* do wzrostu nierówności w latach 80. Potem jednak badane zjawiska miały odmienny przebieg w różnych państwach. Oznacza, to, że hipotezę o współwystępowaniu globalizacji ze wzrostem nierówności uznać należy za niepełną. Z jednej strony nie można jej całkowicie odrzucić, ponieważ wzrost nierówności dochodów nastąpił. Z drugiej strony w wielu państwach nie był kontynuowany, a nawet mieliśmy do czynienia ze zmniejszeniem nierówności. **Wzrost był zatem jednorazowy, a potem decydujący wpływ miała narodowa specyfika.**

CZY WRAZ Z POSTĘPEM GOSPODARKI OPARTEJ NA WIEDZY ROSNA NIERÓWNOŚCI DOCHODÓW? (WERYFIKACJA HIPOTEZY 3.)

W rozdziale 3, poświęconym opisowi nowej gospodarki, pokazano analogie między rewolucją przemysłową a dynamicznym rozwojem sektorów gospodarki opartej na wiedzy. Zobaczmy teraz, jak się przedstawiała w tamtych czasach dynamika nierówności dochodów i stanu posiadania. Zdaniem Gregory'ego Clarka (2007, s. 194) rewolucja przemysłowa w Anglii miała miejsce w latach 1760–1860.

Anglia była podówczas liderem światowej innowacyjności (ibidem, s. 304). Zgodnie z teorią funkcjonalną innowatorzy i właściciele firm wdrażających powinni uzyskiwać znacznie wyższe dochody i poziom nierówności powinien wzrosnąć. Niestety nie dysponujemy precyzyjnymi wskaźnikami dla wybranych grup społecznych, ale możemy posłużyć się wskaźnikiem pośrednim, czyli posiadaniem nieruchomości. I tak, z danych zebranych przez Clarka wynika, że przed rewolucją przemysłową (w 1740 r.) 1% najbogatszych mieszkańców Wielkiej Brytanii posiadał 44% nieruchomości, a w 1875 r. – już 61% (dodajmy, że w 2003 r. było to już tylko 17%). Można przyjąć, że wzrost stanu posiadania był w znacznej części następstwem zasług we wdrażaniu rewolucji przemysłowej. Teoria funkcjonalna jest zatem potwierdzona. Jeżeli jednak weźmiemy pod uwagę stan posiadania nieco większej grupy 5% najbogatszych Anglików, to wnioski będą zgoła odmienne. Zarówno w 1740, jak i w 1875 r. osoby te posiadały tyle samo, czyli 74% ogółu nieruchomości (ibidem, s. 281).

Przyjrzyjmy się teraz rozkładowi dochodów ogółu mieszkańców Anglii w trakcie rewolucji przemysłowej. W toku tych przemian mieliśmy do czynienia ze stałym spadkiem nierówności dochodów. Miernikiem tychże był udział płac w całkowitych dochodach: im jest on większy, tym niższy poziom nierówności. Z danych zebranych przez Clarka wynika, że po 1750 r. rozpoczął się systematyczny wzrost udziału płac. Przy czym udział dochodów z kapitału początkowo relatywnie malał, potem zaś – w latach 30. XIX w. – zaczął rosnąć, ale nie tak szybko jak udział płac (ibidem, s. 280). Zjawiskom tym towarzyszył systematyczny spadek udziału dochodów z ziemi (farmerskich i obszarnczych; ibidem). Warto zauważyć, że wbrew rozpowszechnionym opiniom o „połykaniu ludzi przez maszyny” największymi beneficjentami rewolucji przemysłowej

byli robotnicy niewykwalifikowani (ibidem, s. 11 i 282). Jak widać, gwałtowny wzrost innowacji współwystępował ze wzrostem koncentracji własności w rękach nielicznej (1%) elity bogactwa, natomiast dochody całej reszty ulegały relatywnemu spłaszczeniu.

Analiza współwystępowania ekspansji GOW i ewentualnego wzrostu nierówności dochodów polegać będzie na wyselekcjonowaniu państw o najwyższym poziomie zaawansowania GOW i sprawdzeniu, w jaki sposób w ciągu ostatnich kilkunastu lat zmienił się w nich wskaźnik Giniego obliczony dla gospodarstw domowych.

Według międzynarodowego zespołu badawczego ESPON najbardziej zaawansowane w Europie kraje w zakresie użytkowania technologii informacyjno-komunikacyjnych to: **Finlandia, Szwecja, Norwegia, Dania, Holandia, Wielka Brytania i Szwajcaria** (zob. ESPON 2007, s. 103). Związek między GOW a nierównościami dochodów rysuje się bardzo niejednoznacznie. Jak wynika z cytowanych wcześniej badań OECD, w państwach tych nastąpił w latach 80. wzrost nierówności dochodów. Potem jednak, w latach 90., tendencja ta nie wszędzie była kontynuowana.

Przyjrzymy się nieco bliżej dynamice interesujących nas zjawisk w latach 90. i późniejszych. Do wyżej wymienionych państw dodamy Australię i Kanadę z powodu dużego udziału w gospodarce zawodów związanych ze stosowaniem technologii informacyjnych i komunikacyjnych (zob. Share of ICT... 2007), Japonię ze względu na duże znaczenie tamtejszych firm ICT na globalnym rynku (zob. Halkos, Tzeremes 2007) oraz USA.

W niektórych z tych państw indeks Giniego podlegał na przełomie wieków sprzecznym tendencjom, w zależności od lat objętych obserwacją i ośrodka badawczego. Nieznacznie odmienne rezultaty można też uzyskać w zależności od tego, czy operujemy wskaźnikiem nierówności dla gospodarstw domowych (jak w tym opracowaniu), czy wskaźnikiem nierówności zarobków. Po uwzględnieniu tych okoliczności i krytycznej analizie źródeł można stwierdzić jednoznacznie (z uwagi na pokrywanie się tendencji wzrostu w dwu źródłach), że wzrost nierówności nastąpił tylko w USA i Finlandii. Niejednoznacznie zaś kształtowała się sytuacja w Japonii, gdzie panowała stabilizacja lub wzrost, natomiast w pozostałych państwach dominowała tendencja do stabilizacji (zob. Factbook CIA 2011; UNDP 2007–2008).

W trakcie interpretacji tych rezultatów należy wziąć pod uwagę, że USA i Finlandia wyraźnie dominują nad resztą świata w zakresie rozwoju technologicznego (zob. Castells, Himanen 2009). Można zatem argumentować, że dynamiczna ekspansja innowacji w obrębie ważnego sektora nowej gospodarki dokonała się w obu tych krajach właśnie dzięki szybkiemu wzrostowi ponadprzeciętnych nagród za innowacje. Na tym tle kraje o stabilnym lub spadkowym trendzie nierówności dochodów odnotowały wolniejszą ekspansję technologii informacyjno-komunikacyjnych.

Zarazem jednak Finlandia ma nadal jeden z najniższych współczynników nierówności dochodów w OECD i jest przez znawców problematyki słusznie opisywana jako kraj, który godzi wysokie osiągnięcia nowej gospodarki z niskim poziomem nierówności społecznych, relatywnie dużym komfortem życia, integracją społeczną i wysokim poziomem usług dostarczanych w większości na zasadach dobra publicznego (ibidem).

Na tym jednak nie koniec możliwych interpretacji współwystępowania nowej gospodarki i nierówności społecznych. Na związek obu tych zjawisk możemy jeszcze spojrzeć przez pryzmat determinizmu technologicznego. Wtedy interesować nas będą nierówności zarobków w ramach poszczególnych sektorów, branż i firm. Rezultaty badań w tym zakresie są dość niejednoznaczne. Na przykład w firmach, w których wiedza jest kluczowym „wkładem produkcyjnym”, zmniejszają się nierówności płacowe wewnątrz grup robotniczych, ale rosną nierówności wśród najwyżej wykwalifikowanego personelu (zob. Garicano, Rossi-Hansberg 2005).

Nieco odmienne są wyniki badań kanadyjskich, w których analizowano długofalowe trendy płacowe absolwentów wyższych uczelni typu uniwersyteckiego zatrudnionych w sektorach gospodarki opartej na wiedzy w latach 1981–2001. Okazało się, że płace absolwentów są takie same w sektorze nowej gospodarki i tradycyjnych branżach (zob. Morissette, Ostrowski, Picot 2004). Warto zauważyć, że w dwu grupach wartości średnie mogą być takie same, gdy nierówności płacowe rosną w nich w takim samym stopniu.

Przeczą temu jednak wyniki badań brytyjskich dotyczących wpływu nowej gospodarki na nierówności dochodów w regionach. Wykryto, że im bardziej gospodarka regionalna nabiera cech gospodarki opartej

na wiedzy, tym większe są w regionie nierówności dochodów (zob. Hudson 2006). Można sądzić, że nierówności te są powodowane większą konkurencyjnością wynikającą z dostępu do unikalnych (na razie) technologii i wyższymi nagrodami za bardziej wykwalifikowaną pracę w sektorze nowej gospodarki na tle tradycyjnych branż. Także i tu może się zdarzyć (podobnie jak w poprzednio opisanych badaniach) stabilność mimo zmian, kiedy tendencje wzrostu nierówności w regionach nowej gospodarki są równoważone spłaszczaniem nierówności w regionach tradycyjnej gospodarki.

Zobaczmy teraz, jak się przedstawia związek płac i nowej gospodarki w USA. Szybki wzrost tamtejszej gospodarki w latach 80. i 90. XX w. był napędzany przez wzrost gospodarki opartej na wiedzy. Postanowiono sprawdzić, czy ekspansja ta wiązała się z nierównościami płacowymi wśród szeregowych pracowników. W tym celu porównano stan rzeczy w trakcie ekspansji GOW z wcześniejszym. Okazało się, że ani zróżnicowanie kwalifikacji, ani nierówności płacowe wewnątrz grup wykształcenia i podobnych kwalifikacji nie wzrosły w latach, gdy motorem wzrostu gospodarczego USA była nowa gospodarka. Stwierdzono także, że wpływ technologii na różnice płacowe był w latach 80. i 90. taki sam jak przed ekspansją nowej gospodarki. Nierówności zarobków nie są więc ceną postępu technologicznego. Natomiast w obu okresach decydujący był wpływ wykształcenia i doświadczenia zawodowego (zob. Mishel, Bernstein 2003).

Jak widać, nie rysują się tu wyraźne prawidłowości, poza jedną, że ekspansja GOW została zapoczątkowana wtedy, gdy nastąpił wzrost nierówności dochodów. Można zatem argumentować, że był to impuls pokazujący potencjalnym innowatorom, że mogą osiągnąć większe nagrody niż dotychczas. Zarazem jednak to, że wzrost nierówności nie był kontynuowany, a nawet ulegał zmniejszeniu w niektórych państwach nie pozwala na jednoznaczną akceptację takiego wniosku, jakkolwiek nie możemy go też jednoznacznie odrzucić.

Na zakończenie tych uwag warto odnotować podobieństwa i różnice procesów towarzyszących rozwojowi GOW i rewolucji przemysłowej. Podobnie jak w jej trakcie, tak i obecnie wystąpił wzrost koncentracji bogactwa w rękach nielicznej mniejszości. Natomiast inaczej przedstawia się porównanie dochodów. W toku rewolucji przemysłowej udział płac systematycznie rósł i nierówności malały (zob. Clark 2007, s. 280).

Współcześnie dochody z kapitału rosną szybciej od płac. Najbardziej dynamicznie od lat 80. XX w. zwiększały się dochody bardzo wąskiej elity bogactwa, w skład której wchodzi m.in. menedżerowie wielkich korporacji (zob. Giddens 2009, s. 106; Jasiecki 2010, s. 81). Najszybszy wzrost wykazują dochody 1% najbogatszych gospodarstw domowych, które zaczęły szybko rosnąć od końca lat 80. w USA i nieco wolniej w Wielkiej Brytanii i Francji (Piketty, Saez 2003, s. 36).

Nie da się wyprowadzić uniwersalnej prawidłowości mówiącej o tym, że czasy innowacyjnych przełomów współwystępują ze wzrostem nierówności dochodów. Nie ulega wątpliwości, że współcześnie indywidualne sukcesy poszczególnych innowatorów łączą się z wyraźnie większymi nagrodami. Jednorazowy wzrost nierówności mógł pobudzić inicjatywę i innowacyjność. Natomiast to, że aktywność w nowej gospodarce wiązała się z większymi nagrodami i powodowała widoczny i odzwierciedlony w statystykach wzrost nierówności, jest dość wątpliwe. Przytoczone tu rezultaty badań sugerują, że w skali masowej działają inne siły niezależne od tego, czy innowacje związane z ekspansją gospodarki opartej na wiedzy są masowe, czy nie. Zgodzić się wypada z cytowaną wcześniej sugestią Piketty'ego, że kluczowe znaczenie ma to, czy dochody pochodzą z inwestycji kapitałowych, czy z płac. Niezależnie od tego, czy ktoś przejawia inicjatywę w sektorach nowej gospodarki, czy w przemyśle, jeżeli jest pracobiorcą, to i tak jego dochody będą rosły wolniej niż właścicieli i zarządu firmy, w której pracuje. Dotychczasowe analizy skłaniają do wniosku, że mamy do czynienia z dwoma rodzajami zjawisk. Pierwsze to nierówności dochodów ogółu członków społeczeństwa, drugie dotyczą dochodów nielicznej elity bogactwa.

Dość rozbieżne wnioski z badań zdają się wskazywać na to, że w odniesieniu do znakomitej większości ludności państw OECD i UE procesy wzrostu gospodarki opartej na wiedzy nie zawierają wyraźnie określonych czynników, które można by powiązać z nierównościami dochodów i uogólnić w postaci prawidłowości o ponadnarodowym zasięgu. Jest bardzo prawdopodobne, że to, co składa się na nową gospodarkę, tzn. nowe technologie i struktury organizacyjne oraz system bodźców, dopasowuje się do wykształconego na gruncie narodowej kultury organizacyjnej sposobu kojarzenia nierówności z produktywnością.

Zarazem jednak gospodarka oparta na wiedzy to także globalny sektor finansowy z właściwymi mu innowacjami epoki internetu. Inżynieria finansowa stworzyła możliwości przyspieszenia operacji finansowych i czerpania z nich znacznie większych korzyści niż z tradycyjnej produkcji i dochodów z pracy. W efekcie wyraźnie rosną dochody nielicznej elity bogactwa, natomiast relacje między dochodami reszty ludności pozostają w zasadzie takie same. „Czysty związek GOW” z nierównościami dochodów w państwach UE i OECD polega na tym, że innowacje w zakresie ICT oraz inżynierii finansowej stworzyły znaczącym uczestnikom rynku kapitałowego wielokrotnie możliwości pomnażania bogactwa. Można zatem stwierdzić, że ekspansji GOW towarzyszyło powiększanie się luki dochodów między nieliczną elitą bogactwa a resztą społeczeństwa.

Konkludując, należy stwierdzić, że usiłowania zmierzające do weryfikacji hipotezy 3. prowadzą do niejednoznacznych rezultatów. W odniesieniu do znakomitej większości ludności obserwowanych krajów (ponad 90%) z dynamiczną ekspansją GOW nie współwystępują znaczące zmiany nierówności dochodów. Natomiast wyraźnie widoczne jest współwystępowanie dynamiki rozwoju GOW z powiększaniem się rozziwu między nieliczną (1–2%) elitą bogactwa a całą resztą ludności.

CZY WZROSTOWA TENDENCJA NIERÓWNOŚCI DOCHODÓW W CIĄGU OSTATNICH KILKUNASTU LAT WSPÓŁWYSTĘPUJE ZE WZROSTOWĄ TENDENCJĄ PRODUKTYWNOŚCI W LATACH 1995–2008? (WERYFIKACJA HIPOTEZY 4.)

Zmienną wyjaśnianą będą średnie roczne przyrosty produktywności w 26 państwach OECD w latach 1995–2008 (OECD Productivity Statistic Portal), a miernikiem zmian nierówności dochodów – fluktuacja wskaźnika Giniego.

Analiza wartości średnich w tabeli 13.1 pokazuje, że związek dynamiki dochodów z produktywnością jest dość niejednoznaczny. Mniej więcej taki sam wzrost produktywności uzyskały państwa, w których nierówności dochodów się zmniejszyły, jak i te, w których wzrosły. Natomiast w 21 najbogatszych państwach świata wyraźnie wyższą

dynamikę wzrostu produktywności odnotowano w krajach, w których nierówności uległy redukcji. Można przypuszczać, że w biedniejszych krajach związek wzrostu nierówności z przyrostem produktywności jest nieco mocniejszy niż w bogatszych. I tak, na przełomie wieków w Indiach mieliśmy do czynienia ze stabilizacją nierówności dochodów, a w Chinach – ze wzrostem. W latach 1993–1994 przyrosty produktywności były około dwóch razy większe niż w Indiach. Trzeba jednak zauważyć, że w grę mogą wchodzić różnice strukturalne. Większość chińskiego wzrostu produktywności pochodziła z przemysłu, a indyjskiego – z usług (zob. Bosworth, Collins 2010), podczas gdy możliwości wzrostu wydajności pracy w usługach są mniejsze niż w przemyśle rozwijającym się od podstaw.

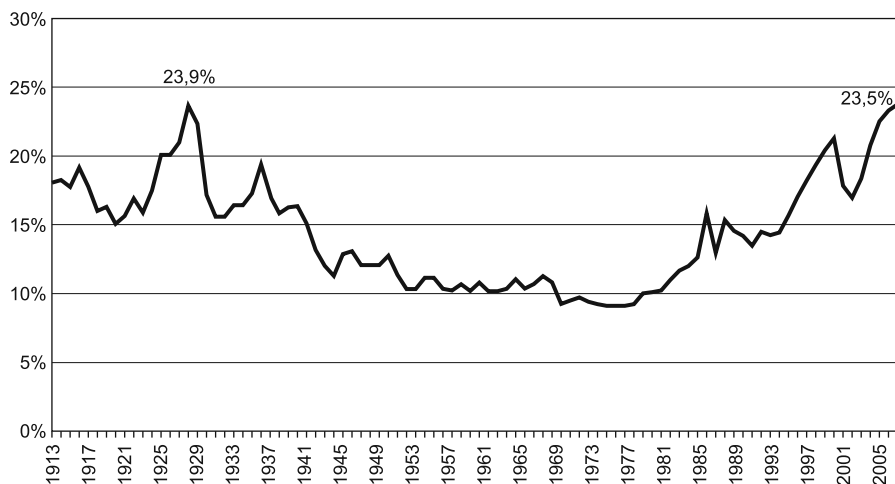
Tabela 13.1. Dynamika nierówności dochodów a dynamika produktywności w 21 najbogatszych państwach świata oraz w OECD

Zmiany nierówności dochodów mierzonych współczynnikiem Giniego	Przeciętny roczny przyrost produktywności 1995–2008	
	OECD	21 najbogatszych
Spadek	2,18	2,05
Bez zmian	1,76	1,22
Wzrost	2,12	1,48

Źródło: obliczenia własne na podstawie tabeli 13.3 w Aneksie do tego rozdziału.

Zobaczmy teraz, jak prezentują się relacje między najwyższymi dochodami a produktywnością. Na przykład w USA w latach 1997–2007 nastąpił relatywnie duży wzrost współczynnika Giniego z 40,8 do 45,0. Można sądzić, że zwiększenie się nierówności było następstwem szczególnie silnego wzrostu dochodów najbogatszych Amerykanów. Najbardziej dynamicznie rosły dochody bardzo wąskiej elity bogactwa, w skład której wchodzi m.in. menedżerowie wielkich korporacji (zob. Giddens 2009, s. 106; Jasiecki 2010, s. 81). Dochody 1% najbogatszych gospodarstw domowych zaczęły gwałtownie wzrastać w USA na przełomie lat 70. i 80. XX w. i relatywnie wolniej w Wielkiej Brytanii i we Francji. W każdym przypadku był to wzrost szybszy niż reszty populacji (zob. Piketty, Saez 2003, s. 36). Szczególnie silny wzrost dochodów 1% najbogatszych Amerykanów nastąpił w latach 2002–2007, o 61,8%, co spowodowało, że udział 1% najbogatszych

gospodarstw domowych w dochodach Amerykanów zwiększył się z 16,9 do 23,5% (zob. Feller, Chad 2009), podobnie jak w 1928 r. Po kryzysie lat 1929–1933 udział ten systematycznie malał i na przełomie lat 60. i 70. był nawet nieco niższy od 10%. W latach 2002–2007 dochody 9% nieco mniej bogatych Amerykanów zwiększyły się o 13%, a pozostali 90% tylko o 3,9% (ibidem; ryc. 13.2).

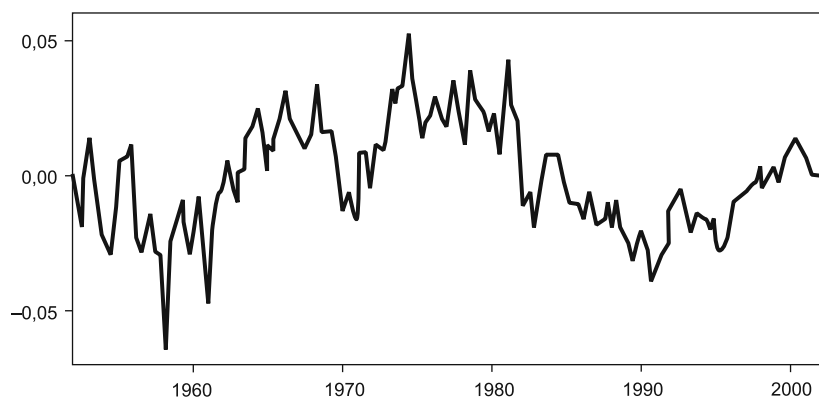


Rycina 13.2. Udział w dochodach 1% najbogatszych amerykańskich gospodarstw domowych, przed opodatkowaniem

Źródło: Piketty, Saez 2003.

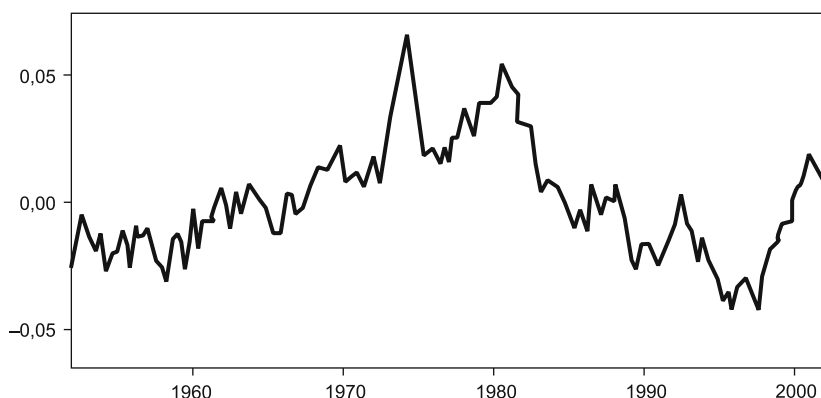
Zgodnie z teorią funkcjonalną i ekonomicznymi teoriami rynkowymi wyższe dochody są następstwem większego wkładu w sukces gospodarki narodowej. Może się zdarzyć, że dochody najbogatszych odchylą się od linii zmian wydajności pracy przed przełomem gospodarczym, ponieważ zwykle następuje wtedy kumulacja ważnych patentów i pierwszych wdrożeń, które przynoszą nieproporcjonalnie duże korzyści innowatorom. Odchylenie może nastąpić także w pierwszych latach funkcjonowania nowej gospodarki, kiedy kolejne innowacje techniczne i organizacyjne są wdrażane. W dłuższej perspektywie jednak krańcowy przyrost najwyższych dochodów i krańcowy przyrost wydajności pracy powinny dążyć do wyrównania. Jeżeli tak się nie stanie,

będzie to znaczyło, że wspomniane wyżej teorie nie nadają się do wyjaśnienia genezy i zmian najwyższych dochodów.



Rycina 13.3. Produktywność w USA w latach 1960–2000

Źródło: Sbordone 2006.

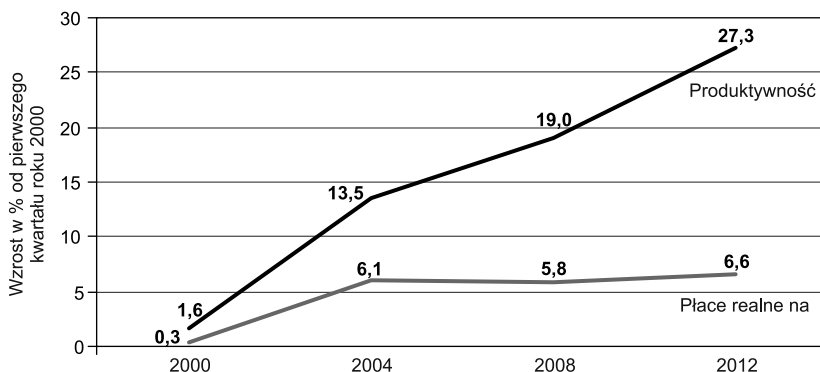


Rycina 13.4. Płaca realna w USA w latach 1960–2000

Źródło: Sbordone 2006.

Porównanie wykresu produktywności (ryc. 13.3) z wykresem dotyczącym najwyższych dochodów (ryc. 13.2) dowodzi, że nie ma żadnych powodów, aby uznać, że najwyższe dochody pozostają w odpowiedniości do fluktuacji produktywności (wydajności pracy). Dotyczy to zarówno perspektywy długofalowej, jak i dowolnych przedziałów

czasowych, przed zapoczątkowaniem ekspansji nowej gospodarki i potem. Zupełnie inaczej wygląda to w przypadku płac i produktywności (ryc. 13.4 oraz 13.5) – ich przebieg jest dość podobny.



Rycina 13.5. Zmiany produktywności oraz godzinowych płac realnych w USA w latach 2000–2012

Źródło: L. Mishel, H. Shierholz (2013). *A Decade of Flat Wages. The Key Barrier to Shared Prosperity and a Rising Middle Class*. Washington DC: The Economic Policy Institute, s. 6.

Od roku 2000 do 2012 produktywność wzrosła o 27,3%, natomiast płace realne tylko o 6,6%. Jak widać pracownicy w bardzo małym stopniu skorzystali na wzroście wydajności pracy. Można argumentować, że nieopłacona nadwyżka została przeznaczona na spłatę kredytów z tytułu wcześniejszych inwestycji w postęp techniczny, który umożliwił opisany wyżej wzrost produktywności. Jednak ze statystyk nie wynika, że nastąpił jakiś wyraźny wzrost inwestycji. Jest bardzo prawdopodobne, że znaczna część różnicy między wzrostem produktywności i wzrostem płac realnych została przekształcona we wzrost dochodów ścisłego kierownictwa w firmach amerykańskich.

Zobaczmy, jaka była dynamika osiągnięć gospodarki USA w latach najmniejszego udziału dochodów 1% najbogatszych (1971–1973) oraz w latach najszybszego wzrostu dochodów najbogatszych Amerykanów (2002–2007; tab. 13.2).

W latach, gdy dochody 1% najbogatszych Amerykanów były relatywnie najniższe, gospodarka amerykańska funkcjonowała wyraźnie

lepiej niż wówczas, gdy ich wzrost nabral gwałtownego przyspieszenia aż do apogeum w 2007 r. Niezależność płac menedżerskich od mechanizmu rynkowego zauważono już w latach 70. Na przykład w efekcie badań przeprowadzonych w 700 największych korporacjach prywatnych okazało się, że nie ma żadnego związku między efektywnością organizacji (indeksy wzrostu i zyskowności) a płacami egzekutywy (zob. Broom, Cushing 1977). **Jak widać, teorie funkcjonalno-rynkowe nadają się dość dobrze do wyjaśnienia fluktuacji dochodów pracobiorców, ale są mało użyteczne, gdy chcemy wyjaśnić dynamikę dochodów właścicieli i zarządców dużych firm.**

Tabela 13.2. Średnioroczne przyrosty PKB i produktywności w USA w wybranych latach (%)

	1971–1973	2002–2007
PKB, średniorocznie [a]	5,0	2,6
Produktywność (PKB na godzinę czasu pracy) średniorocznie [b]	3,1	w latach 2000–2006 2,3

Źródło: obliczenia własne na podstawie United Nations... 2008 [a]; obliczenia własne na podstawie OECD Productivity Statistic Portal [b].

Nie można zaprzeczyć, że wzrost nierówności dochodów wiąże się w jakimś stopniu z wyższym opłacaniem kreatywnego uczestnictwa w nowej gospodarce, jednak w bardzo niewielkim stopniu, ponieważ kwestii produktywności nie da się zredukować do zachowań gospodarczych 1% plus ewentualnie 9% zatrudnionych. Produktywność gospodarki narodowej jest następstwem aktywności znacznie wyższej liczby osób. I tak, D. McClelland odnotował w epoce przedglobalizacyjnej, tj. w latach 1957–1976, w USA wzrost liczby ludzi o wysokiej motywacji osiągnięć (potencjalnych innowatorów), z 41–47 do 53–60% (McClelland 1987, s. 469). Oczywiście nie wszyscy predysponowani odnoszą spektakularne sukcesy. W późniejszych latach, w epoce rozkwitu globalizacji, Florida badała innowacyjność miast w USA. Z badań tych wynika, że innowacyjność jest następstwem „swoistego ruchu społecznego” polegającego na tworzeniu się środowisk o dużej innowacyjności, które Florida (2002) określa mianem klasy twórczej, szacując jej liczebność na nieco ponad 20% czynnych zawodowo w USA. Podobne oszacowanie tej grupy społecznej znajdujemy także u Giddensa (2009, s. 88).

Tak czy inaczej, **teoria funkcjonalna okazuje się zawodna w wyjaśnieniu kształtowania się najwyższych dochodów**. Nie oznacza to jednak, że teoria funkcjonalna i podobne jej teorie rynku pracy zupełnie źle odwzorowują rzeczywistość gospodarczą, nadają się one bowiem dość dobrze do wyjaśnienia nierówności dochodów i zachowań produkcyjnych większości ludzi: od najbiedniejszych do tych, których dochody są wyższe od średnich, ale nie elity finansowej.

Biorąc pod uwagę rezultaty opisanych powyżej badań, trzeba stwierdzić, że nie uzyskaliśmy wystarczających podstaw empirycznych do potwierdzenia związku wzrostu nierówności dochodów ze wzrostem produktywności. **Hipotezę 4. należy zatem odrzucić.**

RELACJE MIĘDZY NIERÓWNOŚCIAMI DOCHODÓW A ZACHOWANIAMI SPOŁECZNYMI W ŚWIEŁIE EFEKTÓW WERYFIKACJI HIPOTEZ

Na wstępie do dalszych rozważań należy zastrzec, że opisane dalej prawidłowości nie mają uniwersalnego charakteru, ale dotyczą wyłącznie obserwowanych ram czasowych i przestrzennych. Dotychczas w rozdziale tym poddano weryfikacji cztery hipotezy. Rezultaty badań pokazały, że hipotezę o współwystępowaniu globalizacji ze wzrostem nierówności należy uznać za niepełną. Nie można jej całkowicie odrzucić, ponieważ wzrost nierówności dochodów nastąpił, jakkolwiek w wielu państwach nie był kontynuowany, a nawet mieliśmy do czynienia ze zmniejszeniem nierówności. Wzrost był jednorazowy, a potem decydujący wpływ miała narodowa specyfika.

Hipoteza 3. o współwystępowaniu ekspansji GOW ze wzrostem nierówności dochodów została zmodyfikowana w ten sposób, że ekspansja GOW ma nieznaczący wpływ na relacje między dochodami ponad 90% ludności, natomiast współwystępuje ze zwiększaniem się luki między dochodami (1–2%) elity bogactwa i całą resztą społeczeństwa.

Ponadto odrzucona została hipoteza 4. mówiąca o tym, że istnieje związek wzrostu nierówności dochodów ze wzrostem produktywności. Podobnie jak w poprzednim przypadku większe znaczenie ma to, czy dochód pochodzi z pracy, czy z kapitału.

Dość często się zdarza, że klarowne, spójne oraz zgodne ze zdrowym rozsądkiem wizje kształtowania się zjawisk ekonomicznych czy

społecznych okazują się słabo uzasadnione empirycznie. Tak właśnie się stało z podejściem funkcjonalno-ekonomicznym zastosowanym do wyjaśnienia kształtowania się nierówności dochodów w państwach OECD.

Spróbujmy teraz zastanowić się nad tym, jak może się przedstawiać relacja między nierównościami dochodów a innowacyjnością z punktu widzenia w miarę masowych (odzwierciedlanych przez statystyki krajowe) zachowań ludzkich.

1. W danej sytuacji następuje wzrost nierówności dochodów – ludzie widzą, że można zarobić więcej pieniędzy niż dotychczas i część z nich podejmuje próby uzyskania ich poprzez tworzenie innowacji. Management je wdraża, rynek akceptuje, a uczestnicy ruchu innowacyjnego mają więcej pieniędzy niż inni – nierówności dochodów są większe. Nierówności dochodów poprzedzają innowacje.
2. Nie ma wstępnego wzrostu nierówności, ale ludzie obserwują gospodarkę i dochodzą do wniosku, że możliwości przemysłu się wyczerpały. Szukają nowych metod tworzenia dóbr i usług – nowe idee są wdrażane, powstają nowe branże, rynek je akceptuje, a uczestnicy ruchu innowacyjnego mają więcej pieniędzy niż inni – nierówności dochodów są większe, niż były. Nierówności dochodów są następstwem innowacji.
3. Najpierw są innowacje, których upowszechnienie powoduje, że tworzą się nowe możliwości zwiększania dochodów przez ludzi mających wiedzę o ich stosowaniu oraz kapitał niezbędny do ich zakupu. Jest to przypadek (opisanej w rozdziale 3 na temat GOW) globalnej ekspansji nowej gospodarki oraz jej wytworów, tj. inżynierii finansowej, internetu i światowego systemu finansowego. Dochody ludzi obsługujących sektor bankowości inwestycyjnej i instytucji z nim związanych dynamicznie rosną, podobnie jak dochody nielicznej grupy ludzi kupujących duże pakiety instrumentów finansowych. Jeżeli grupa ta jest wystarczająco duża, to statystyki agregowane na poziomie krajowym pokazują wzrost nierówności dochodów.
4. Nierówności dochodów są następstwem zatrudnienia w bardziej innowacyjnych sektorach nowej gospodarki. Wraz ze wzrostem zatrudnienia w tych sektorach coraz więcej ludzi osiąga dochody wyższe niż osoby związane z przemysłem – nierówności dochodów rosną. Nierówności dochodów są następstwem innowacji.

5. Trwa ekspansja GOW, a jej konsekwencje skutkują innowacjami w całej gospodarce (np. w postaci informatyzacji), w efekcie rośnie produktywność gospodarki jako całości. Taki stan rzeczy jest następstwem wyższych umiejętności i większego wysiłku kierowników życia gospodarczego oraz innowatorów. Skutkuje to zwiększonymi nagrodami finansowymi – nierówności dochodów rosną. Nierówności dochodów są następstwem innowacji.
6. Inne czynniki pozarynkowe oddziałują na tworzenie się nierówności dochodów i ich wpływ na kształtowanie się statystyk w tym zakresie jest silniejszy niż ewentualnych nagród z tytułu innowacji.

Spośród przedstawionych powyżej możliwości w zasadzie tylko pierwsza jest w pełni zgodna z logiką teorii funkcjonalno-ekonomicznych. Pozostałe nie są *a priori* sprzeczne, ale selekcyjna moc nierówności dochodów pozostaje w nich utajona. Na przykład w drugim przypadku nierówności dochodów są stałe (jakie były, takie są), a innowatorzy pojawiają się w następstwie użytkowania własnych możliwości poznawczych.

Przejdźmy teraz do omówienia relacji między nierównościami dochodów a innowacyjnością. I tak, częściowe potwierdzenie empiryczne uzyskała pierwsza z opisanych wcześniej możliwości polegająca na tym, że w danej sytuacji następuje wzrost nierówności dochodów. Tak było w państwach OECD w latach 80. XX w. Potwierdzenie tego jest jednak częściowe, dlatego że w większości państw wzrost nierówności nie był kontynuowany, a nowa gospodarka mimo to się rozwijała. Intuicyjnie jest dość oczywiste, że ludzie usytuowani w organizacjach i branżach nowej gospodarki osiągają wyższe dochody niż ci z tradycyjnych, mniej wydajnych sektorów. Jak jednak dowodzą cytowane powyżej badania amerykańskie, różnice te nie są na tyle duże, aby przeważać wpływ rozbieżności w poziomie kwalifikacji. Ponadto przykład USA pokazuje, że nie ma powodów, aby wiązać zarejestrowane wzrosty nierówności dochodów ze wzrostem kwalifikacji i wysiłków kierowników życia gospodarczego, od których zależy produktywność gospodarki.

W efekcie teorii funkcjonalno-rynkowej nie wyjaśniają wzrostu dochodów najwyższych, ale w niektórych przypadkach dość dobrze tłumaczą sytuację ludzi z pozostałych grup dochodowych. I tak, przykład amerykański obrazuje, że dochody pracobiorców w skali długofalowej są zgodne z fluktuacjami produktywności gospodarki jako całości.

Uzyskane rozkłady wskaźników nierówności dochodów są prawdopodobnie następstwem bardzo szybkiego wzrostu dochodów najwyższych i nieznacznej dynamiki lub stabilności pozostałych dochodów.

Zdaniem Krzysztofa Jasieckiego bezpośrednim powodem dynamicznego wzrostu najwyższych dochodów jest szybki rozwój rynków kapitałowych, dzięki któremu dochody z inwestycji kapitałowych wzrastają wielokrotnie szybciej niż dochody z wynagrodzeń za pracę. Najwyżsi menedżerowie mają największe możliwości kapitalizowania dochodów i ich powiększania za pośrednictwem rynku kapitałowego (zob. Jasiecki 2010, s. 88 i nast.). Podobne wnioski wynikają z opisanych wcześniej badań Piketty'ego (2014). Tylko w takim sensie można twierdzić, że najwyższe dochody wiążą się z nową gospodarką, której ważnym sektorem jest bankowość inwestycyjna. W znakomitej większości przypadków fluktuacja tych dochodów nie ma związku z ekspansją gospodarki opartej na wiedzy.

Skąd zatem biorą się fluktuacje najwyższych dochodów? W latach 60. i 70. trwała w USA ofensywa lewicowych idei i ruchów społecznych. Była ona kontynuacją tendencji zapoczątkowanych w trakcie tzw. New Dealu i II wojny światowej polegających na wzroście roli związków zawodowych i dość intensywnej interwencji państwa w gospodarkę i rynek pracy. W latach 60. towarzyszył temu dość duży nacisk rządu na politykę egalitaryzującą społeczeństwo, zapoczątkowany proklamacją budowy „nowego społeczeństwa” przez administrację prezydenta Lyndona Johnsona, przy znacznym (choć nie całościowym) poparciu opinii publicznej. Wtedy też dochody 1% najbogatszych Amerykanów były stosunkowo najniższe. Taki stan rzeczy stanowił następstwo m.in. nieco wolniejszego wzrostu dochodów najbogatszych grup ludności. I tak, w okresie 1939–1968 największą przeciętną roczną stopę wzrostu wykazywały dochody robotników (6–6,5%). Dochody menedżerów i właścicieli poza rolnictwem rosły przeciętnie o mniej więcej 5,5% rocznie (Income Growth 1970, s. 2).

Fluktuacja najwyższych dochodów słabo się wiąże z produktywnością, a silniej z dominującymi ideologiami regulacjami administracyjnymi i siłą grup interesu. I tak np., w USA mamy do czynienia z dość silnie upowszechnioną ideologią neoliberalną z silnymi preferencjami dla przedsiębiorczości prywatnej i korzystną dla przedsiębiorców polityką podatkową. Dominuje tu polityka gospodarcza, którą

w rozdziale 8 określono mianem podażowej. Z kolei np. w Skandynawii istnieje przewaga odmiennych nastawień ideowych i inne są preferencje co do roli państwa w gospodarce. Efektem są mniejsze niż w USA nierówności i wolniejszy wzrost dochodów elity bogactwa (Piketty, Saez 2003, s. 36).

Zgodzić się wypada z Jasieckim (2010, s. 79), który dość krytycznie ocenia możliwości poznawcze teorii stratyfikacyjnych identyfikujących klasę z zawodem i tłumaczących nierówności społeczne czynnikami merytokratycznymi. Nie ma takiego zawodu (lub takiej grupy zawodowej), który by spełnił kryteria jedynej zgodności albo jedynej różnicy w przypadku odpowiedzi na pytanie: „kto należy do elity bogactwa?”. Kryteria takie spełnia kategoria wyprowadzona z teorii klasowych, a jest nią władza ekonomiczna, działająca w myśl zasady: im więcej władzy ekonomicznej, tym większy wpływ na podział efektów gospodarowania i tym większy dochód własny.

Jeżeli związek nierówności dochodów z innowacyjnością jest tak powikłany i w sumie niewielki, to skąd się wzięła nowa gospodarka i ponaddwukrotny wzrost liczby patentów w państwach OECD w latach 1999–2011 (OECD Patents 2014)? Żeby odpowiedzieć na to pytanie, należy się odwołać do czynników instytucjonalnych oraz poznawczych (kulturowych) i społecznych. Potrzeby wiedzy i samorealizacji intelektualnej zawsze były niezbędne dla satysfakcji życiowej, ostatnio zaś ich znaczenie znacznie wzrosło (zob. rozdz. 12 na temat zmian osobowościowych). Czynniki społeczne to klimat wolności głoszenia nowych idei i eksperymentowania oraz zachęcające lub co najmniej neutralne reakcje ze strony otoczenia, jak również oczywiście obietnica nagrody finansowej w zamian na korzyści płynące z innowacji.

Czynniki instytucjonalne to przede wszystkim opisane w rozdziale poświęconym rozwojowi GOW różnego typu fundusze ryzyka zachęcające do poszukiwań oraz regulacje prawne umożliwiające ich funkcjonowanie. Instytucje ukierunkowują sposób realizacji wspomnianych potrzeb. Fundusze ryzyka czy granty, jeśli są upowszechnione, mają prawdopodobnie pierwszoplanowe znaczenie, ponieważ zmniejszają rozmiar ewentualnego niepowodzenia. W takiej sytuacji ryzyko towarzyszące decyzji o zaangażowaniu się w działalność innowacyjną jest o wiele mniejsze i akceptowalne dla większej liczby osób. To, czy nierówności dochodów są duże, czy tylko przeciętne (na tle badanych

państw), nie ma większego znaczenia. Jeżeli innowacyjność jest nawet nieznacznie wynagradzana, to możemy oczekiwać, że stosowne usiłowania się pojawiają, w sprzyjających warunkach instytucjonalnych i kulturowych.

Jaki jest zatem syntetyczny obraz związku między nierównościami dochodów a użytymi wskaźnikami rozwoju gospodarczego? W przypadku dochodów pracobiorców fluktuacje produktywności są zgodne z fluktuacją dochodów, natomiast w przypadku top managementu nie są. Wstępne fazy rozwoju gospodarki opartej na wiedzy współwystępowały ze wzrostem nierówności dochodów, a potem związek ten uległ rozerwaniu.

Komplikacje i niepowodzenia eksplanacyjne teorii funkcjonalno-ekonomicznych wynikają stąd, że nierówności dochodów są następstwem trzech względnie niezależnych od siebie porządków. Pierwszy to porządek rynkowy regulujący funkcjonowanie przedsiębiorstw i premiujący *per saldo* kwalifikacje i inicjatywę nieco wyżej niż ich brak. Drugi to porządek tworzenia się władzy ekonomicznej pozwalający ludziom na jej szczytach na wykorzystanie pozycji dla maksymalizowania własnych korzyści. Trzeci zaś to porządek polityczno-administracyjny, czyli instytucje państwowe regulujące rynek pracy oraz kreujące relacje między dochodami poprzez politykę podatkową. Regulacje te są funkcją ideologii i interesów, którymi kieruje się polityczna elita. Dlatego uzyskany obraz nierówności dochodów, polegający na szybkim wzroście tych najwyższych, jest w głównej mierze następstwem władzy ekonomicznej, ideologii i interesów wpływających na regulacje podatkowe i kształtowanie rynku pracy.

PODSUMOWANIE

Związek wskaźników rozwoju gospodarczego (produktywności i zaawansowania gospodarki opartej na wiedzy) z nierównościami dochodów zarysował się bardzo słabo i fragmentarycznie. Empiryczna analiza wskaźników nierówności dochodów i efektywności gospodarczej pokazała, że nie ma związku między tymi dwiema kategoriami. Istnieją natomiast przesłanki skłaniające do uznania, że istnienia takiego związku nie można definitywnie wykluczyć. Prawdopodobnie opiera się on na interakcyjnym oddziaływaniu wielu czynników z zakresu: kultury

gospodarczej, systemów podatkowych, polityki motywacyjnej w przedsiębiorstwach itp. Analiza tych okoliczności mogłaby być użyteczna dla ewentualnego wykrycia związku między nierównością dochodów a efektywnością gospodarczą na niższym poziomie ogólności, np. przedsiębiorstw, branż czy grup zawodowych. Natomiast na poziomie społeczeństw jako całości nierówności dochodów są lepiej wyjaśniane przez inne, dalej opisane czynniki.

Zgromadzone rezultaty pokazały, że w krajach OECD mamy do czynienia z dość specyficznym wzrostem nierówności dochodów. Przede wszystkim nie był on zbyt duży w tej grupie państw jako całości (3 punkty współczynnika Giniego). Dochody 10% najbogatszych gospodarstw domowych rosły, w niektórych krajach Zachodu, nieco szybciej niż reszty populacji. Najważniejszym jednak wnioskiem i zarazem symbolem przemian jest bardzo wyraźne odrywanie się dochodów nielicznej (1%) elity bogactwa od całej reszty ludności w państwach OECD. Natomiast relacje między dochodami reszty ludności były raczej stabilne.

W trakcie przeprowadzonych analiz okazało się, że teorie funkcjonalno-ekonomiczne oraz teorie stratyfikacyjne mają ograniczone znaczenie dla wyjaśnienia nierówności dochodów. Są one użyteczne przy wyjaśnianiu dochodów pracobiorców, natomiast nieużyteczne w odniesieniu do fluktuacji dochodów elity bogactwa. Fluktuację najwyższych dochodów najlepiej tłumaczą teorie klasowe wskazujące na odmienne źródła dochodu – inwestycje kapitałowe oraz władzę ekonomiczną (wpływ na podział efektów gospodarowania), a także koncepcje politologiczne ujawniające związek polityki gospodarczej i podatkowej z interesami i ideami wyznawanymi przez elity polityczne.

Prowadzi to do wniosku, że dla produktywności i wdrażania gospodarki opartej na wiedzy najważniejsze znaczenie mają czynniki instytucjonalne (regulacje, zarządzanie i rozkładanie ryzyka) oraz kulturowy klimat wolności i fermentu ideowego. Natomiast nierówności dochodów i płynące z nich motywacje mają znaczenie drugorzędne.

ANEKS

Tabela 13.3. Zmiany współczynników Giniego oraz przyrosty produktywności w latach 90. XX w. i 2000.

Państwa	Wartość współczynnika Giniego w latach 90.	Lata 90., data badania	Wartość współczynnika Giniego w latach 2000.	Lata 2000., data badania	Zmiana	Przeciętne roczne przyrosty produktywności 1995-2008
Australia	35,2	1994	30,5	2006	spadek	1,80
Austria	31,0	1995	26,0	2007	spadek	1,50
Belgia	28,7	1996	28,0	2005	b.z.	1,20
Czechy	24,5	1996	26	2005	wzrost	3,30
Dania	24,7	1992	29	2007	wzrost	0,60
Finlandia	25,6	1991	29,5	2007	wzrost	2,10
Francja	32,7	1995	32,7	2008	b.z.	1,60
Grecja	35,4	1998	33	2005	spadek	2,60
Hiszpania	32,5	1990	32	2005	b.z.	0,70
Holandia	32,6	1994	30,9	2007	spadek	1,20
Irlandia	35,9	1987	30,7	2008	spadek	3,70
Japonia	24,9	1993	38,1	2002	wzrost	1,90
Kanada	31,5	1994	32,1	2005	b.z.	1,30
Korea	35,8	2000	31,3	2007	spadek	4,40
Meksyk	53,1	1998	48,2	2008	spadek	1,00
Niemcy	30,0	1994	27,0	2006	spadek	1,50
Norwegia	25,8	1995	25,0	2008	b.z.	1,30

Tabela 13.3 – cd.

Państwa	Wartość współczynnika Giniego w latach 90.	Lata 90., data badania	Wartość współczynnika Giniego w latach 2000.	Lata 2000., data badania	Zmiana	Przeciętne roczne przyrosty produktywności 1995–2008
Polska	31,6	1998	34,9	2005	wzrost	4,20
Portugalia	35,6	1995	38,5	2007	wzrost	1,80
Słowacja	26,3	1996	26,0	2005	b.z.	5,00
Szwajcaria	33,1	1992	33,7	2008	b.z.	1,20
Szwecja	25,0	1992	23	2005	spadek	2,00
USA	40,8	1997	45	2007	wzrost	2,10
Węgry	24,4	1998	28	2005	wzrost	2,70
Wlk. Brytania	36,8	1995	34	2005	spadek	2,10
Włochy	27,3	1995	32	2006	wzrost	0,40

Źródło: wartości współczynnika Giniego – Factbook CIA; przyrosty produktywności – OECD Productivity Statistic Portal.

14. NIERÓWNOŚCI DOCHODÓW A KOSZT PSYCHICZNY W PAŃSTWACH OECD ORAZ UE.

W JAKI SPOSÓB POLITYKI RZĄDÓW I GLOBALIZACJA PRZYCZYNIĄ SIĘ DO ZMNIEJSZENIA KOSZTU PSYCHICZNEGO LUDNOŚCI?

WSTĘP

Przedmiotem dalszych rozważań będzie związek między nierównościami dochodów i kosztem psychicznym w państwach UE oraz OECD. Opisy nierówności dochodów i kosztu psychicznego pokażą, że współwystępowanie tych dwóch elementów jest zróżnicowane w obserwowanych państwach i zależy od polityki ich rządów. Dalsze analizy będą zawierać rozróżnienie na okres przed- i pokryzysowy po to, żeby sprawdzić, czy po 2008 r. zmieniły się wzory współwystępowania nierówności dochodów, polityki państw i stanu psychicznego ludności. Dodatkowo zaprezentowana zostanie sytuacja w pięciu państwach postkomunistycznych, dla których udało się uzyskać stosowne dane statystyczne. Dalsze refleksje podporządkowane będą udzieleniu odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

1. Czy wzrost nierówności dochodów współwystępuje z większym kosztem psychicznym, a spadek z mniejszym?
2. Czy polityka zmniejszania nierówności dochodów za pomocą podatków i transferów socjalnych współwystępuje z relatywnie mniejszym kosztem psychicznym?
3. Czy po kryzysie 2008 r. relacje między nierównościami dochodów, polityką zmniejszania nierówności a kosztem psychicznym kształtują się odmiennie niż przedtem?

4. Czy globalizacja i nowy światowy podział pracy sprzyjają, czy przeciwdziałają wzrostowi kosztu psychicznego z tytułu wzrostu nierówności dochodów?

Wybór przedziału czasowego dalszych analiz wynika stąd, że do tej pory przeprowadzono tylko dwa międzynarodowe badania z użyciem opisanego dalej wskaźnika kosztu psychicznego, tj. w 2005 i 2010 roku.

ZNACZENIE NIERÓWNOŚCI DOCHODÓW DLA STANU PSYCHICZNEGO LUDNOŚCI

Cytowane wcześniej międzynarodowe badania Wilkinsona i Pickett (2009) przeprowadzono w państwach o mniej więcej podobnym poziomie bogactwa. Nie można im zatem zarzucić, że wyniki badań odzwierciedlają raczej wpływ różnic w poziomie życia w różnych państwach na stan osobowości niż wpływ nierówności dochodów. To, że badania zrealizowano w 23 najbogatszych państwach świata, uwiarygodnia przekonanie ich autorów o tym, że zmierzono „czysty wpływ” nierówności dochodów na różne aspekty życia. Badania dowodzą, że istnieje wyraźny związek między poziomem nierówności dochodów a zdrowiem psychicznym. Polega to na tym, że przeciętny stan zdrowia psychicznego jest lepszy w tych krajach, w których nierówności dochodów są mniejsze, i gorszy tam, gdzie są większe (ibidem, s. 63 i nast.).

Badania oparte na podobnych założeniach przeprowadzili także polscy naukowcy, obejmując nimi państwa Unii Europejskiej. Wskaźnikiem nierówności był indeks Giniego. Z badań wynika m.in. to, że im mniejsze nierówności dochodów w państwach UE, tym większe zadowolenie z życia (zob. Karwacki, Szlendak 2010). Na ich podstawie możemy zatem oczekiwać, że wzrost nierówności dochodów będzie współwystępował z większym obciążeniem psychicznym, a spadek – z mniejszym.

Znaczenie głębokich (ogarniających całą strukturę społeczną) zmian nierówności dochodów może być traktowane jako jeden ze sposobów przejawiania się anomii społecznej. Według Durkheima jest to zakłócenie stosunków społecznych oraz celów, dążeń i wartości. Załamują się aspiracje i wartości związane z wykonywaniem różnych prac, dawne atuty rynkowe stają się obciążeniem, kwestionowane są normy sprawiedliwości społecznej, wzrasta poczucie krzywdy

i natężenie resentymentów itp. Wszystko to sprzyja pogorszeniu stanu psychicznego. Oczekujemy zatem, że w tych państwach, w których nastąpił wzrost nierówności dochodów, odnotujemy relatywnie gorszy stan psychiczny ludności.

KOSZT PSYCHICZNY

Psychoanalityczna interpretacja zachowań ludzkich mówi o tym, że każda aktywność człowieka łączy się z wydatkowaniem energii psychicznej (zob. np. Freud 1992). Dotyczy to zarówno aktywności intelektualnej, jak i behawioralnej. Ilość energii psychicznej, która może być wydatkowana w danym czasie, jest wielkością skończoną. Człowiek musi dysponować wystarczającymi zasobami energii psychicznej i dopiero wtedy będzie w stanie zmobilizować się do podjęcia stosownych działań. Chodzi tu zarówno o mobilizację energii psychicznej niezbędnej do procesu intelektualnej analizy, jak i sukcesywne pobudzanie zachowań w trakcie dochodzenia do realizacji celu. Nakłady energii psychicznej, którą człowiek wydatkuje w trakcie realizacji dowolnych działań, określimy mianem kosztu psychicznego tej działalności. Może to być np. psychiczny koszt pracy, współdziałania z innymi ludźmi, nauki, zakupów, uczestnictwa w ruchu drogowym itp. Ilość osobniczej energii psychicznej jest skończona i wydatkowanie jej w jednej dziedzinie zmniejsza możliwości jej wydatkowania w innych dziedzinach.

Im więcej sytuacji frustracyjnych (niepowodzeń) towarzyszy danej działalności, tym większe straty energii psychicznej i tym wyższy koszt psychiczny tej działalności. Podobnie działają różnego rodzaju stresy. Nagromadzenie sytuacji frustracyjnych i stresowych oraz związane z tym straty energii psychicznej prowadzą do zmniejszenia lub zaniku aktywności. Konsekwencją takiego stanu rzeczy jest przystosowanie typu apatycznego i pojawienie się usiłowań zmierzających do zaniżenia aspiracji w zakresie zaspokojenia potrzeb.

Kategoria kosztu psychicznego pomaga w zrozumieniu, dlaczego wiedza o ludzkich motywacjach nie zawsze jest dobrym predykatorem przyszłych zachowań. Mimo iż badania informują nas o tym, że np. dobre wykonanie pracy jest uznawane przez pracowników za korzystne i mają oni wystarczające kwalifikacje, to konkretne zachowania pra-

cownicze dość wyraźnie odbiegają od deklarowanych przekonań. Pracownicy biur zatrudnienia często spotykają się z tym, że ludzie szukający pracy żywią przekonanie, iż jakieś działania są dla nich bardzo korzystne, a mimo to ich nie realizują. Mamy tu do czynienia z sytuacją polegającą na tym, że z powodu wcześniejszych frustracji ludziom brakuje energii psychicznej i nie mogą się zmobilizować, żeby robić to, co jest dla nich użyteczne i mieści się w granicach ich kompetencji intelektualnych.

Pojęcie kosztu psychicznego jest jednym z elementów zbioru terminów opisujących stan psychiczny człowieka. Koszt psychiczny jest tu rozumiany jako ogół napięć i cierpień psychicznych dotyczących ludzi i uzewnętrznianych przez deklaracje dotyczące własnego stanu psychicznego w sondażach opinii publicznej oraz w statystykach medycznych. Kategoria kosztu psychicznego została wypróbowana w badaniach nad zachowaniami pracownikami. Okazało się, że pracownicy ponoszący duży koszt psychiczny unikają przejawiania inicjatywy, środowisko pracy postrzegają jako relatywnie bardziej zagrażające i konstruują głównie obronne strategie postępowania (zob. Hryniewicz 2007).

Wskaźnikiem kosztu psychicznego będzie odpowiedź na następujące pytanie: „Czy w ciągu ostatnich 4 tygodni zdarzyło się, że emocjonalne problemy (niepokój, albo depresyjny nastrój) były powodem problemów w pracy lub w codziennej działalności?”. Odpowiedzi pozytywne identyfikują wysoki koszt psychiczny, a odpowiedzi negatywne – niski. Wybór przedziału czasowego dalszych analiz wynika stąd, że jak dotąd przeprowadzono tylko dwa międzynarodowe badania z użyciem opisanego wyżej wskaźnika, w 2005 i 2010 roku.

Na czym polega wkład kategorii kosztu psychicznego w badania nierówności dochodów? Cytowani dalej klasycy tychże, Wilkinson i Pickett, wykazali, że nierówności dochodów pogarszają stan psychiczny ludności. Wprowadzenie do analiz kategorii kosztu psychicznego pozwala na uczynienie kolejnego kroku i postawienie pytania o to, czy nierówności dochodów wpływają (*via* stan psychiczny) na ograniczenie aktywności ludzkiej w różnych dziedzinach życia.

NIERÓWNOŚCI DOCHODÓW A KOSZT PSYCHICZNY PRZED KRYZYSEM 2008 R.

Przyjmijmy, że kres epoki przemysłowej to przełom lat 70. i 80. U jej schyłku w państwach OECD, o wysokich dochodach *per capita*, mieliśmy do czynienia w latach 1970–1980 ze zmniejszeniem nierówności dochodów. W późniejszych latach nastąpiła zmiana tej tendencji (zob. Birdsall 2006, s. 2 i nast.). Wzrost nierówności dochodów współwystępował z procesami globalizacji, ekspansją ideologii prorynkowych oraz deregulacją gospodarek narodowych. Proces ten został zapoczątkowany w USA i przybrał tam największe rozmiary, na tle innych państw OECD (zob. rozdz. 13). W Europie najbardziej spektakularne przyrosty nierówności dochodów, mierzonych współczynnikiem Giniego, odnotowano w Wielkiej Brytanii, w początkach epoki postindustrialnej, gdzie współczynnik ten w 1979 r. wynosił 0,25, a w 1989 r. już 0,34. Później zdarzały się spadki jego wartości, a wzrosty nie były już tak spektakularne i w latach 2000–2001 osiągnął on wartość 0,35 (Brewer et al. 2007).

Z danych opisanych w rozdziale 13 wynika, że szczególnie szybko rosły dochody top managementu. Obserwacje te są zbieżne z tendencjami uwidocznionymi przez statystyki OECD. I tak, od połowy lat 80. do końca pierwszej dekady lat 2000. dochody 10% ludzi najbogatszych w państwach OECD jako całości rosły nieco szybciej (o 2% rocznie) niż dochody ogółu zarabiających (o 1,7% rocznie; Growing income inequality... 2013, s. 5).

Jakkolwiek związek globalizacji i deregulacji gospodarek narodowych ze wzrostem nierówności dochodów jest dość wyraźny, to zdarza się, że globalizacja „tworząca nierówności” zatrzymuje się tu na granicy państw i nie przełamuje właściwej im kultury organizacyjnej, politycznej i systemu kojarzenia interesów gospodarczych z celami politycznymi. Dość ciekawej ilustracji takiego zjawiska polegającego na silnym uczestnictwie w globalizacji, podobnym poziomie efektywności sektorów nowej gospodarki i zarazem odmiennym ukształtowaniu nierówności dochodów dostarcza porównanie USA i Finlandii (zob. Castells, Himanen 2009).

„Okiełznanie globalizacji” może mieć różne oblicza. Następstwem takich działań są m.in. wyraźne różnice w kształtowaniu się dynamiki nierówności dochodów w obserwowanych krajach. **Zatrzymanie**

wzrostu nierówności dochodów w latach 90. prawdopodobnie było następstwem spontanicznych zmian na rynku pracy i polityki realizowanej przez rządy. Można sądzić, że metody przeciwdziałania nierównościom *via* różnego typu polityki rządowe miały relatywnie większe znaczenie. Sąd taki potwierdzają informacje zawarte w tabelach 14.4 (dla 1995 i 2005 r.) oraz 14.5 (dla 2010 r.) Aneksu do tego rozdziału, pokazujące znaczenie polityki podatkowej oraz transferów socjalnych dla zmniejszania nierówności dochodów. Polityka podatkowa zmniejsza dochody najwyższe. Transfery socjalne zwiększają dochody osób relatywnie biedniejszych. Działania egalitaryzujące realizowano bardzo intensywnie w latach 90., we wszystkich obserwowanych państwach, a szczególnie intensywnie w Finlandii i Szwecji, gdzie współczynniki Giniego przed opodatkowaniem i przed uwzględnieniem transferów socjalnych były ponad dwa razy wyższe niż po opodatkowaniu i transferach socjalnych. Działania te były kontynuowane w latach 2000.

Dynamika nierówności dochodów i jej ukierunkowanie były w obserwowanych państwach wyraźnie zróżnicowane. Obrazuje to tabela 14.6 Aneksu zawierająca informacje o współczynnikach Giniego w 27 państwach OECD, w latach 90. i 2000. Wynika z niej, że w 10 państwach nastąpił spadek nierówności dochodów, w dziewięciu wzrost, a w pozostałych nie było zmian. Równie wyraźne różnice wystąpiły w zakresie relatywnych zmian najniższych dochodów. I tak, wśród 29 państw OECD, poczynając od połowy lat 80. do końca pierwszej dekady lat 2000., w sześciu dochody najuboższych 10% ludności rosły szybciej niż dochody najbogatszego decyla (Chile, Francja, Grecja, Irlandia, Portugalia, Turcja; *Growing income inequality...* 2013, s. 5).

Zobaczymy teraz, jak się przedstawia współwystępowanie zmian nierówności dochodów i kosztu psychicznego (tab. 14.1).

W państwach, w których nierówności dochodów nie zwiększyły się lub się zmniejszyły w latach 90. i 2000., odnotowano wyraźnie niższy koszt psychiczny niż w państwach, w których nierówności wzrosły. Współwystępowanie kosztu psychicznego i polityki niwelującej nierówności dochodów z kosztem psychicznym dokumentują tabele 14.2 i 14.3.

Informacje do tabeli 14.2 zostały zebrane w dwu punktach czasowych: 1995 i 2005 r. Wysoka wartość różnic w obu pozwala sądzić,

że polityka wyrównywania dochodów była trwale realizowana, a niska wartość – że było odwrotnie. Państwa, które uzyskały wartości różnic zbliżone do średniej w populacji, zostały pominięte, ponieważ nie wiadomo, czy rezultaty te były następstwem zmiennej polityki podatkowej i transferowej, czy trwale prowadzonych umiarkowanych działań w tym zakresie.

Tabela 14.1. Wskaźnik niskiego kosztu psychicznego w państwach (należących do UE i OECD), w których nierówności dochodów (od lat 90. do połowy pierwszej dekady lat 2000.) mierzone współczynnikiem Giniego, rosły, malały lub się nie zmieniały

	Czy w ciągu ostatnich 4 tygodni zdarzyło się, że emocjonalne problemy (niepokój albo depresyjne nastrój) były powodem problemów w pracy lub w codziennej działalności? Mniej zrobiłem/am, niż bym chciał/a. Odp. NIGDY (%), 2005 r.
Państwa, UE, członkowie OECD, w których nierówności dochodów spadły lub nie zmieniły się od połowy lat 80. do połowy drugiej dekady lat 2000. (Francja, Belgia, Grecja), oraz państwa, w których wystąpił spadek nierówności dochodów od połowy lat 90. do połowy pierwszej dekady lat 2000. (Holandia, Niemcy, Wielka Brytania, Szwecja, Irlandia, Austria)	62,4
Państwa UE, członkowie OECD, w których wystąpił wzrost nierówności dochodów od połowy lat 90. do pierwszej dekady lat 2000. (Czechy, Portugalia, Dania, Finlandia, Węgry ¹ , Włochy, Polska)	52,5

Źródło: obliczenia własne na podstawie tabeli 14.6 w Aneksie do tego rozdziału; Eurobarometer 2006, s. 20; Growing income inequality... 2013, s. 6.

W tych państwach, w których redukcja współczynników Giniego w następstwie opodatkowania dochodów i transferów socjalnych była relatywnie największa, mamy do czynienia z mniejszym kosztem psychicznym niż w państwach, gdzie redukcja ta jest mniejsza. Warto zauważyć, że różnica wartości wskaźnika niskiego kosztu psychicznego jest mała, ale należy wziąć pod uwagę fakt, że granice zmienności współczynników rozciągają się od 42 do 77, a nie od 0 do 100.

¹ Węgry – odmienne informacje w bazach danych, uznano, że bardziej wiarygodny jest wzrost nierówności po 1998 r.

Tabela 14.2. Współwystępowanie polityki zmniejszania nierówności dochodów z różnymi wartościami wskaźnika niskiego kosztu psychicznego w państwach UE i OECD w 1995 i 2005 r.

	Czy w ciągu ostatnich 4 tygodni zdarzyło się, że emocjonalne problemy (niepokój albo depresyjny nastrój) były powodem problemów w pracy lub w codziennej działalności? Mniej zrobiłem/am, niż bym chciał/a. Odp. NIGDY (%) 2005 r.
Państwa, w których w 1995 i 2005 r. odnotowano relatywnie największe różnice między nierównością dochodów przed opodatkowaniem i uwzględnieniem transferów socjalnych oraz po opodatkowaniu i uwzględnieniu transferów socjalnych (Finlandia, Niemcy, Szwecja, Słowenia, Dania, Belgia, Czechy, Austria)	60
Państwa, w których w 1995 i 2005 r. odnotowano relatywnie najmniejsze różnice między nierównością dochodów przed opodatkowaniem i uwzględnieniem transferów socjalnych oraz po opodatkowaniu i uwzględnieniu transferów socjalnych (Włochy, Grecja, Hiszpania, Estonia)	54

Źródło: obliczenia własne na podstawie tabeli 14.4 w Aneksie do tego rozdziału; Euro-barometer 2006, s. 20.

Tabela 14.3 pokazuje sytuację w państwach Europy Środkowo-Wschodniej należących do OECD.

Im większa wartość wskaźnika niskiego kosztu psychicznego, tym mniejsza wskaźnika nierówności dochodów i tym większa redukcja nierówności w następstwie podatków i transferów socjalnych. Zgodnie z oczekiwaniami w obserwowanej grupie państw koszt psychiczny znacznie silniej koreluje z nierównościami dochodów niż w pozostałych państwach OECD i UE. Podobnie silniejszy jest związek polityki wyrównywania dochodów z kosztem psychicznym. Im niższy poziom nierówności dochodów i im bardziej intensywna polityka wyrównywania tychże, tym lepszy stan psychiczny.

Sumując dotychczasowe analizy, należy stwierdzić, że w latach 90. i 2000. w większości badanych państw wzrost nierówności dochodów uległ zatrzymaniu lub zaczęły się one zmniejszać.

W państwach europejskich mieliśmy do czynienia z wyraźnym współwystępowaniem wzrostu nierówności dochodów i dużego kosztu psychicznego, a także ze współwystępowaniem intensywnej polityki redukcji nierówności z niskim kosztem psychicznym. Ważnym czynnikiem zmniejszającym koszt psychiczny przemian postindustrialnych z tytułu wzrostu nierówności dochodów okazała się polityka rządów. Była ona realizowana w różnych państwach z odmienną intensywnością, co pokazuje, że nie ma jednolitego wzoru reakcji na globalizację, przynajmniej w obszarze objętym tą analizą.

Tabela 14.3. Nierówności dochodów, wskaźniki polityki ich zmniejszania oraz wskaźniki niskiego kosztu psychicznego w państwach Europy Środkowo-Wschodniej

Państwo	Stosunek współczynników przed opodatkowaniem i transferami socjalnymi do współczynników po opodatkowaniu i uwzględnieniu transferów socjalnych 2005 r.	Wskaźnik niskiego kosztu psychicznego, 2005 r.	Współczynniki Giniego po opodatkowaniu, na podstawie tab. 14.4 Aneksu, 2005 r.
Słowacja	1,68	39	0,275
Polska	1,60	43	0,326
Estonia	1,44	48	0,337
Słowenia	1,83	54	0,245
Czechy	1,78	62	0,259

Źródło: obliczenia własne na podstawie OECD 2013; Eurobarometer 2006, s. 20.

NIERÓWNOŚCI DOCHODÓW A KOSZT PSYCHICZNY W POKRYZYSOWEJ EUROPIE

Podobnie jak w poprzednim okresie, w zasadzie wszystkie państwa OECD prowadziły politykę zmniejszania nierówności dochodów, aczkolwiek z różną intensywnością. Najmniej egalitarną politykę realizowały rząd Korei oraz rządy Izraela i USA. Relatywnie najbardziej egalitarną politykę prowadzono w Słowenii, Finlandii, Belgii i Austrii, gdzie współczynniki Giniego przed opodatkowaniem i bez uwzględnienia transferów socjalnych były około 1,8 razy większe niż współczynniki po opodatkowaniu i uwzględnieniu transferów socjalnych (zob. tab. 14.5 w Aneksie do tego rozdziału).

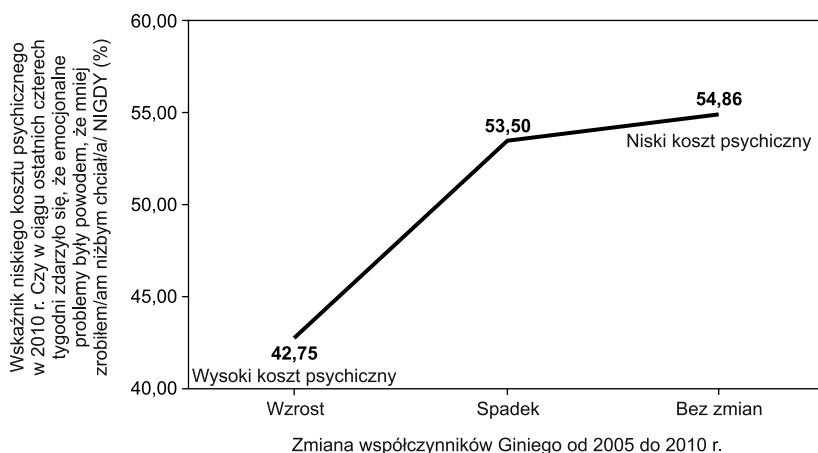
Różnice realizowanych polityk są dość duże, o czym świadczy porównanie pozycji państw według wielkości współczynników Giniego przed opodatkowaniem i po oraz po uwzględnieniu transferów socjalnych, w 2010 r. Na przykład Korea, która w pierwszej stratyfikacji zajmuje pierwszą pozycję, w drugiej spada na miejsce 16., z kolei Słowenia awansuje z 10. lokaty (przed opodatkowaniem) na pierwszą w gradacji nierówności dochodów po opodatkowaniu (zob. tab. 14.5 i 14.7 w Aneksie do tego rozdziału).

Koszt psychiczny w pokryzysowej Europie, tj. w 2010 r., wzrósł w większości obserwowanych państw (14) i był wyższy niż przed kryzysem, tj. w 2005 r. Odsetek osób, którym stan emocjonalny, w ciągu ostatnich czterech tygodni, nie przeszkadzał w realizacji zamierzeń, zmniejszył się w 2010 r. w porównaniu z 2005 r. z 58 do 52. Największy wzrost kosztu psychicznego odnotowano, wbrew oczekiwaniom, nie w Grecji (12 pkt), ale w Luksemburgu (19 pkt). Wśród narodów południa Europy, ogarniętych kryzysem, najmniej zdają się nim przejmować Włosi (nieznaczne pogorszenie wskaźnika niskiego kosztu psychicznego, o 3 pkt) i nieco bardziej Hiszpanie (pogorszenie wskaźnika o 18 pkt) i Portugalczycy (pogorszenie o 11 pkt). W Polsce wskaźnik zmienił się nieznacznie (pogorszenie o 2 pkt). W pięciu państwach miała miejsce stabilizacja lub poprawa stanu psychicznego (Eurobarometer 2006, 2010). Dla dwu z nich brakuje danych, natomiast w trzech pozostałych: Holandii, Słowenii i Austrii, współczynniki nierówności dochodów nie wzrosły w porównaniu z 2005 r. Zobaczmy teraz, jak się przedstawia bardziej całościowy obraz współwystępowania kosztu psychicznego i nierówności dochodów, co obrazuje rycina 14.1.

W państwach, w których mieliśmy do czynienia ze stabilizacją lub spadkiem nierówności dochodów, w przedziale od 2005 do 2010 r., odnotowano wyraźnie niższy koszt psychiczny niż w państwach, w których nastąpił wzrost nierówności dochodów w obserwowanym okresie.

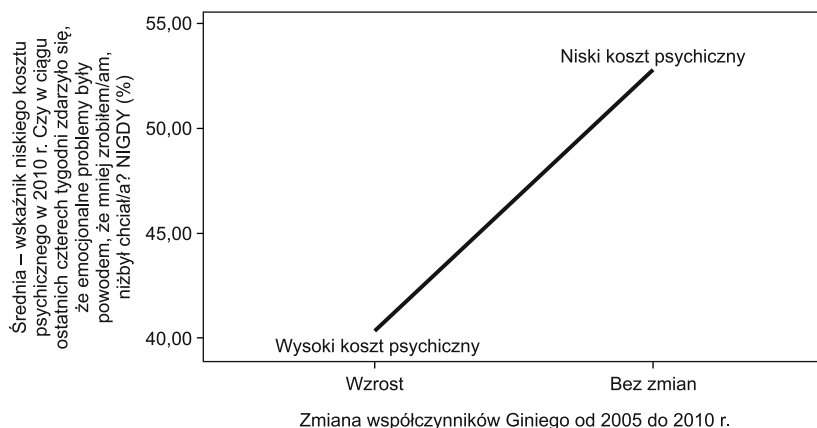
Przeprowadzono także analizę związku między polityką wyrównywania nierówności dochodów a wskaźnikiem niskiego kosztu psychicznego. W populacji państw europejskich należących do OECD uzyskano co prawda potwierdzenie współwystępowania niskiego kosztu psychicznego z redukcją nierówności, jednak poziom dopasowania linii regresji do danych okazał się mało satysfakcjonujący. Rezultat ten należy przypisać m.in. temu, że koszt psychiczny mógł być zwiększany

kryzysową sytuacją w Europie i związanymi z tym obawami mieszkańców obserwowanych państw. Na tym tle rezultaty polityki redukcji



Rycina 14.1. Zmiana współczynników nierówności dochodów Giniego w 19 państwach OECD w latach 2005–2010 a koszt psychiczny mierzony w 2010 r.

Źródło: obliczenia własne na podstawie Eurobarometer 2006, 2010; OECD 2013.



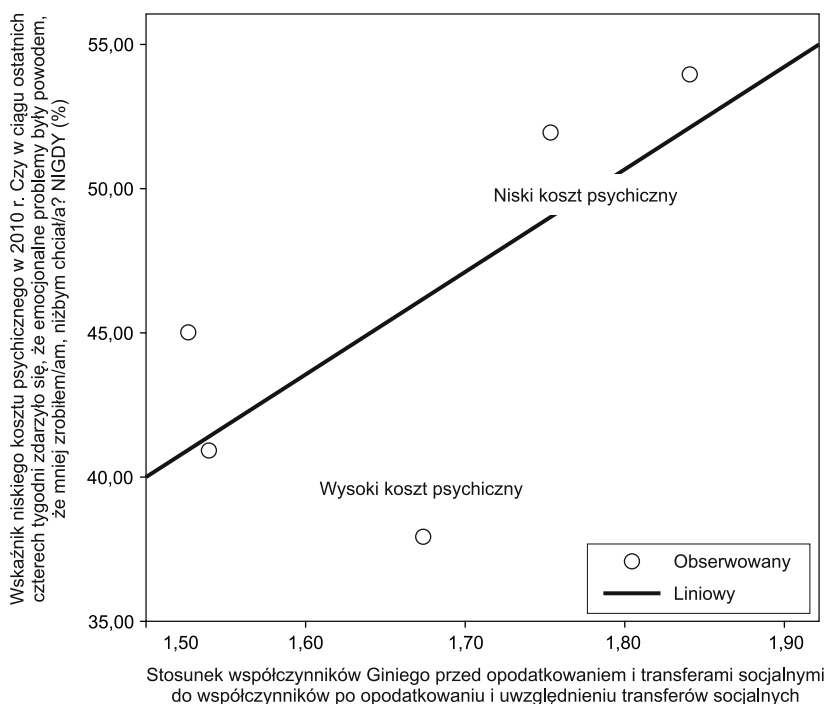
Rycina 14.2. Zmiana współczynników nierówności dochodów Giniego w pięciu państwach Europy Środkowo-Wschodniej (Czechach, Estonii, Polsce, Słowacji i Słowenii) w latach 2005–2010 a koszt psychiczny mierzony w 2010 r.

Źródło: obliczenia własne na podstawie Eurobarometer 2006, 2010; OECD 2013.

nierówności mogły nie równoważyć psychicznych następstw towarzyszących pogorszeniu sytuacji ekonomicznej.

Odminną sytuację odnotowano w pięciu państwach Europy Środkowo-Wschodniej (ryc. 14.2).

W państwach postkomunistycznych w latach 2005–2010 nie odnotowano zmniejszenia nierówności dochodów. Natomiast wzrostowi nierówności towarzyszył silny spadek komfortu psychicznego. Ponadto w badanych pięciu państwach dość silnie zaznaczyło się współwystępowanie intensywnej polityki wyrównywania dochodów z niskim kosztem psychicznym, co pokazuje rycina 14.3.



Rycina 14.3. Regresja wskaźnika niskiego kosztu psychicznego na miernik polityki zmniejszania nierówności dochodów w pięciu państwach Europy Środkowo-Wschodniej w 2010 r.

Źródło: obliczenia własne na podstawie Eurobarometer 2010; OECD 2013.

Jak widać, w państwach Europy Środkowo-Wschodniej siła korelacji między wzrostem nierówności dochodów a wzrostem kosztu psychicznego jest podobna jak w pozostałych europejskich państwach OECD. Natomiast państwa te wyróżnia wyraźnie silniejszy związek między kosztem psychicznym a polityką zmniejszania nierówności dochodów.

Konkludując, należy stwierdzić, że w pokryzysowej Europie współwystępowanie nierówności dochodów z kosztem psychicznym przedstawiało się nieco odmiennie niż przed kryzysem. Różnice zarysowały się w zakresie związku między polityką redukcji nierówności dochodów a kosztem psychicznym. W państwach zachodnioeuropejskich, po kryzysie 2008 r., związek ten okazał się nieistotny. Natomiast w pięciu państwach Europy Środkowo-Wschodniej zarysował się on bardzo wyraźnie. W obu obserwowanych okresach współwystępowanie wzrostu nierówności dochodów z wysokim kosztem psychicznym było tak samo wyraźne.

CZYNNIKI PRZECIWDZIAŁAJĄCE WZROSTOWI KOSZTU PSYCHICZNEGO Z TYTUŁU ZWIĘKSZENIA SIĘ NIERÓWNOŚCI DOCHODÓW

Z przeprowadzonych analiz wynika, że wzrost nierówności dochodów współwystępuje z relatywnie większym kosztem psychicznym. Państwa i instytucje są na ogół dość skuteczne w realizacji polityk zmniejszających nierówności dochodów i w ten sposób przeciwdziałają wzrostowi kosztu psychicznego (oczywiście nie wszystkie). *Per saldo*, instytucje w państwach europejskich nie tylko służą ukrytym interesom elit, ale czasem robią też coś dobrego dla obywateli. W każdym razie dzięki podatkowej i transferowej polityce rządów przeciętny stan psychiczny obywateli jest lepszy, niż gdyby jej nie prowadzono. Zjawiska psychiczne towarzyszące zmianom nierówności dochodów, takie jak deprywacja, poczucie krzywdy, resentymenty, są prawdopodobnie mniej dolegliwe, niżby to wynikało z przytoczonej wcześniej argumentacji badaczy ponowoczesności i społeczeństwa ryzyka.

Trzeba także zauważyć, że względnie niski poziom destrukcyjnych następstw wzrostu nierówności dochodów mógł wynikać stąd, że wzrost ten był niezbyt duży. Nie dysponujemy jednak wystarczająco dobrymi miarami, żeby powiedzieć, co oznacza „duży”, a co „mały”

w tym zakresie. Bezsporne jest natomiast to, że układ instytucjonalny oraz polityki społeczne są jak na razie dość dobrymi barierami osłabiającymi zagrożenia wynikające z utraty miejsc pracy, obniżenia płac i wzrostu nierówności dochodów.

Nie oznacza to rzecz jasna, że każda polityka egalitarna jest promotywna lub przynajmniej neutralna w tym zakresie i że jest lepsza od każdej polityki prorynkowej akcentującej nierówność nagród za osiągnięcia. Uzyskane rezultaty raczej nie powinny być argumentami na rzecz tez uniwersalnych. Reakcje ludzi na nierówności są kulturowo uwarunkowane i być może w innych warunkach wyniki badań byłyby inne. Natomiast za wysoce prawdopodobne można przyjąć, że w europejskich (UE) warunkach kulturowych i instytucjonalnych, gdy współczynniki nierówności dochodów mieszczą się w przedziale 0,246–0,344, wtedy spośród realizowanych dotychczas polityk z niskim kosztem psychicznym współwystępowały te z nich, które były silniej nastawione na zmniejszanie nierówności dochodów, zwłaszcza w państwach postkomunistycznych.

Jest dość prawdopodobne, że państwa prowadzące intensywną politykę niwelowania nierówności dochodów czynią to w ramach szerszej strategii traktującej usługi socjalne jako dobro publiczne dostarczane na zasadach niekomercyjnych. W takiej sytuacji mamy do czynienia z synergicznym pozytywnym oddziaływaniem obu tych czynników na stan psychiczny ludności, jak np. w państwach skandynawskich (zob. tab. 14.5 w Aneksie do tego rozdziału). Wnioski te znajdują potwierdzenie w badaniach innych autorów. I tak, w państwach europejskich deindustrializacja i bezrobocie były dość skutecznie równoważone polityką społeczną przeciwdziałającą powiększaniu się liczby ludności żyjącej poniżej granicy biedy (zob. Bradley et al. 2003). Dość ważnym czynnikiem wpływającym na dobrostan psychiczny obywateli jest ocena usług publicznych i szans zrealizowania aspiracji i potrzeb przez mieszkańców danego kraju (zob. Böhnke 2005, s. 89 i nast.).

W państwach UE mamy do czynienia ze względnie szerokim spektrum usług społeczno-bytowych świadczonych przez sektor państwowy, w niektórych nawet na dość wysokim poziomie. W państwach odmiennie zorganizowanych opieka zdrowotna czy lepsza edukacja itp. muszą być zakupione z zasobów gospodarstwa domowego. *Ipso facto* pogorszenie sytuacji finansowej jest znacznie bardziej frustrujące

i obniżające komfort psychiczny. I tak, badaczka nierówności dochodów w skali globalnej zauważa, że słaby rząd pogarsza negatywne oddziaływanie nierówności, a sprawny odwrotnie (zob. Birdsall 2006, s. 13).

Silny związek stanu usług publicznych z nierównościami dochodów komplikuje oddziaływanie polityki niwelowania nierówności na stan psychiczny ludności. Gdy usługi publiczne są mocno skomercjalizowane, wtedy nawet dość intensywna polityka wyrównywania dochodów nie spowoduje masowego korzystania z nich ani wyraźnej poprawy stanu psychicznego ludności. Zarazem jednak w sytuacji powszechnego i niekomercyjnego dostępu do tych usług nawet dość duży wzrost nierówności dochodów może wywrzeć niewielki wpływ na wzrost kosztu psychicznego.

Innym ważnym czynnikiem przeciwdziałającym wzrostowi kosztu psychicznego w następstwie pogorszenia się pozycji na rynku pracy były globalizacja i towarzyszące jej ukształtowanie się nowego światowego podziału pracy. Mimo wzrostu bezrobocia i spadku liczby wysoko płatnych miejsc pracy w przemyśle, w państwach postindustrialnych nie nastąpiło dramatyczne obniżenie się stopy życiowej. Dane statystyczne zaprezentowane w rozdziale 6 pokazują, że na tle około dwukrotnego wzrostu cen ogółu dóbr i usług ceny produktów zaspokajających podstawowe potrzeby życiowe zmieniły się nieznacznie, a niektóre nawet spadły. Stało się tak dzięki temu, że znakomita większość tych dóbr jest produkowana w „fabrykach świata”. Nie ulega bowiem wątpliwości, że gdyby dobra te były wytwarzane w państwach postindustrialnych, niemożliwe byłoby utrzymanie tak niskich cen, ze względu na koszty pracy.

W rozdziale 6 poświęconym teorii centrum–peryferie zamieszczono tabelę 6.2 pokazującą zmiany cen dóbr konsumpcyjnych w USA i Wielkiej Brytanii od 1982 r. Artykuły konsumpcyjne zaspokajające potrzeby związane z mieszkalnictwem, ubraniami, wychowaniem dzieci i czasem wolnym staniały realnie lub relatywnie, na tle dwukrotnego wzrostu wskaźnika inflacji. Na przykład naczynia kuchenne były w 2008 r. w USA o ponad 27% tańsze niż w latach 1982–1984, zabawki – o ponad 35%, a wyposażenie audio – o 49%; sprzęt wideo staniał o 80%, a zegary i inne artykuły dekoracyjne – o 30%.

Ceny odzieży wzrosły natomiast od 4 do 10%, a butów o 23%. Z kolei w Wielkiej Brytanii, przy ponaddwukrotnym wzroście wskaźnika

inflacji, odzież dziecięca staniała o 21%, damska i dziewczęca – o 33%, a męska i chłopięca – o 4,2%. Domowe urządzenia elektryczne staniały o 27%.

W innym dużym państwie europejskim, w Niemczech, w latach 1991–2007 wskaźnik inflacji był nieco niższy, ale tendencje w zakresie kształtowania się cen mebli, ubiorów i butów – takie same jak w USA i Wielkiej Brytanii (Consumer Price Index for Germany 2008). Urządzenie mieszkania, odzież, wychowanie dzieci, rozrywki domowe nie zdrożały, a wręcz relatywnie, na tle innych dóbr, staniały.

Jakie jest znaczenie tych informacji dla oceny wpływu restrukturyzacji i wzrostu nierówności dochodów na stan psychiczny ludności? Jak wynika z badań nad dystresem (neurotyzacją osobowości), głównym czynnikiem wyjaśniającym jego mniejszy lub większy poziom jest pozycja socjoekonomiczna i związane z nią możliwości konsumpcyjne (Kessler 1982; Schwartz, Myers, Astrachan 1973; Wheaton 1978). Wraz ze wzrostem nierówności dochodów nie nastąpił gwałtowny spadek możliwości konsumpcyjnych. W każdym razie był on niższy, niż można było oczekiwać na podstawie statystyk bezrobocia i płac realnych. Prawdopodobnie dlatego do 2008 r. w USA i UE nie obserwowano dramatycznych wydarzeń masowych o charakterze rebelianckim czy rewolucyjnym.

PODSUMOWANIE

Wzrost nierówności dochodów współwystępował z większym kosztem psychicznym, a spadek – z mniejszym. Intensywna polityka zmniejszania nierówności dochodów za pomocą podatków i transferów społecznych współwystępowała z relatywnie mniejszym kosztem psychicznym. Po kryzysie 2008 r. relacje między nierównościami dochodów, polityką zmniejszania nierówności a kosztem psychicznym w państwach Europy Zachodniej kształtowały się odmiennie niż przedtem. Odmienność polegała na zerwaniu związku między kosztem psychicznym a polityką zmniejszania nierówności dochodów. Prawdopodobnie wpływ kryzysu na pogorszenie stanu psychicznego był na tyle duży, że polityka podatkowa i finansowanie usług publicznych nie były w stanie zrównoważyć siły kryzysu. Natomiast w państwach tzw. Nowej Europy związek ten był nadal widoczny.

Ważnymi czynnikami zmniejszającymi psychiczne koszty restrukturyzacji postindustrialnej są: nowy światowy podział pracy oraz usiłowania „okiełznania globalizacji” przeciwdziałające następstwom wzrostu nierówności dochodów. Korzystne usytuowanie badanych państw w nowym światowym podziale pracy zmniejsza zagrożenie realnym obniżeniem się stopy życiowej i przeciwdziała pogorszeniu się stanu psychicznego ludności. Nie sposób obliczyć, na ile zaobserwowane spadki nierówności dochodów (w kilku państwach) są efektem mechanizmów rynkowych, a na ile usiłowań rządów. Z wykonanych wyliczeń wynika jednak, że najważniejszym czynnikiem zmniejszającym koszt psychiczny przemian postindustrialnych z tytułu wzrostu nierówności dochodów jest polityka rządów demokratycznych. Porównawcza analiza krajów południowoeuropejskich i pozostałych państw UE i OECD prowadzi do wniosku, że nie ma współwystępowania wcześniejszej polityki wyrównywania dochodów z późniejszymi trudnościami gospodarczymi.

Wyniki analiz pokazują, że wbrew dość ugruntowanym opiniom o ubezwłasnowolnieniu państw w epoce globalizacji, są takie sfery, w których ich moc sprawcza jest dość widoczna. Analizy krytyczne ponowoczesnej demokracji europejskiej powinny uwzględnić istnienie takich sfer życia, w których instytucje nie tylko służą ukrytym interesom elit, ale czasem robią też coś dobrego dla obywateli. W każdym razie dzięki ich działalności przeciętny stan psychiczny obywateli jest lepszy, niż gdyby ich nie było.

ANEKS

Tabela 14.4. Współczynniki Giniego przed opodatkowaniem i uwzględnieniem transferów socjalnych oraz po opodatkowaniu i uwzględnieniu transferów socjalnych w europejskich państwach OECD w 1995 i 2005 r.

Państwo	Przed opodatkowaniem i uwzględnieniem transferów socjalnych	Po opodatkowaniu i uwzględnieniem transferów socjalnych	Stosunek współczynników opodatkowania i transferami socjalnymi do współczynników po opodatkowaniu i uwzględnieniu transferów socjalnych	Przed opodatkowaniem i uwzględnieniem transferów socjalnych	Po opodatkowaniu i uwzględnieniu transferów socjalnych	Stosunek współczynników opodatkowania i transferami socjalnymi do współczynników po opodatkowaniu i uwzględnieniu transferów socjalnych
Europejskie państwa UE i OECD	1995	1995		2005	2005	
Austria	-	-		0,464	0,26	1,78
Belgia	-	-		0,482	0,269	1,79
Czechy	-	-		0,461	0,259	1,78
Dania	0,417	0,215	1,94	0,416	0,232	1,79
Estonia	-	-		0,485	0,337	1,44
Finlandia	0,479	0,218	2,20	-	-	-
Francja	-	-		0,485	0,288	1,68
Grecja	-	-		0,471	0,34	1,38
Hiszpania	-	-	-	0,463	0,324	1,43
Holandia	0,484	0,297	1,63	0,426	0,284	1,50
Irlandia	-	-		0,504	0,315	1,60

Tabela 14.4 – cd.

Państwo	Przed opodatkowaniem i uwzględnieniem transferów socjalnych	Po opodatkowaniu i uwzględnieniu transferów socjalnych	Stosunek opodatkowania przed transferami socjalnymi do opodatkowania po opodatkowaniu i uwzględnieniu transferów socjalnych	Przed opodatkowaniem i uwzględnieniem transferów socjalnych	Po opodatkowaniu i uwzględnieniu transferów socjalnych	Stosunek współczynników przed opodatkowaniem do współczynników po opodatkowaniu i uwzględnieniu transferów socjalnych
Luksemburg	–	–	–	0,467	0,277	1,69
Niemcy	0,459	0,266	2,03	–	–	–
Norwegia	0,404	0,243	1,66	–	–	–
Polska	–	–	–	0,521	0,326	1,60
Portugalia	–	–	–	0,498	0,373	1,34
Słowacja	–	–	–	0,462	0,275	1,68
Słowenia	–	–	–	0,448	0,245	1,83
Szwecja	0,438	0,211	2,08	–	–	–
Węgry	–	0,294	–	–	0,291	–
Wielka Brytania	–	–	–	0,503	0,335	1,50
Włochy	0,465	0,326	1,43	–	–	–

Źródło: obliczenia własne na podstawie OECD 2013.

Tabela 14.5. Współczynniki Giniego w państwach OECD przed opodatkowaniem i transferami socjalnymi oraz po opodatkowaniu i uwzględnieniu transferów socjalnych w 2010 r.

Państwo	Przed opodatkowaniem i uwzględnieniem transferów socjalnych	Po opodatkowaniu i uwzględnieniu transferów socjalnych	Stosunek współczynników przed opodatkowaniem i transferami socjalnymi do współczynników po opodatkowaniu i uwzględnieniu transferów socjalnych
Australia	0,469	0,334	1,404
Austria	0,479	0,267	1,794
Belgia	0,478	0,262	1,824
Czechy	0,449	0,256	1,754
Dania	0,429	0,252	1,702
Estonia	0,487	0,319	1,527
Finlandia	0,479	0,260	1,842
Francja	0,505	0,303	1,667
Grecja	0,522	0,337	1,549
Hiszpania	0,507	0,338	1,500
Holandia	0,424	0,288	1,472
Islandia	0,393	0,244	1,607
Izrael	0,501	0,376	1,332
Kanada	0,447	0,320	1,397
Korea	0,341	0,310	1,100
Luksemburg	0,464	0,270	1,719
Niemcy	0,492	0,286	1,720
Norwegia	0,423	0,249	1,699

Tabela 14.5 – cd.

Państwo	Przed opodatkowaniem i uwzględnieniem transferów socjalnych	Po opodatkowaniu i uwzględnieniu transferów socjalnych	Stosunek współczynników przed opodatkowaniem i transferami socjalnymi do współczynników po opodatkowaniu i uwzględnieniu transferów socjalnych
Polska	0,468	0,305	1,539
Portugalia	0,522	0,344	1,517
Słowacja	0,437	0,261	1,674
Słowenia	0,453	0,246	1,841
Stany Zjednoczone	0,499	0,380	1,313
Szwecja	0,441	0,269	1,639
Wielka Brytania	0,523	0,341	1,534
Włochy	0,503	0,319	1,577

Źródło: obliczenia własne na podstawie OECD 2013.

NIERÓWNOŚCI DOCHODÓW A KOSZT PSYCHICZNY W PAŃSTWACH OECD ORAZ UE...

Tabela 14.6. Dynamika nierówności dochodów w państwach OECD, mierzonych współczynnikiem Giniego, w latach 90. i 2000.

Państwo	Wartość współczynnika Giniego w latach 90.	Lata 90. data badania	Wartość współczynnika Giniego w latach 2000.	Lata 2000. data badania	Zmiana
Australia	35,2	1994	30,5	2006	spadek
Austria	31,0	1995	26,0	2007	spadek
Belgia	28,7	1996	28,0	2005	b.z.
Czechy	24,5	1996	26,0	2005	wzrost
Dania	24,7	1992	29,0	2007	wzrost
Finlandia	25,6	1991	29,5	2007	wzrost
Francja	32,7	1995	32,7	2008	b.z.
Grecja	35,4	1998	33,0	2005	spadek
Hiszpania	32,5	1990	32,0	2005	b.z.
Holandia	32,6	1994	30,9	2007	spadek
Irlandia	35,9	1987	30,7	2008	spadek
Kanada	31,5	1994	32,1	2005	b.z.
Japonia	24,9	1993	38,1	2002	wzrost
Korea	35,8	2000	31,3	2007	spadek
Meksyk	53,1	1998	48,2	2008	spadek
Niemcy	30,0	1994	27,0	2006	spadek
Norwegia	25,8	1995	25,0	2008	b.z.
Polska	31,6	1998	34,9	2005	wzrost
Portugalia	35,6	1995	38,5	2007	wzrost
Słowacja	26,3	1996	26,0	2005	b.z.
Szwajcaria	33,1	1992	33,7	2008	b.z.
Szwecja	25,0	1992	23,0	2005	spadek
Węgry	24,4	1998	28,0	2005	wzrost
Wielka Brytania	36,8	1995	34,0	2005	spadek
Włochy	27,3	1995	32,0	2006	wzrost
USA	40,8	1997	45,0	2007	wzrost

Źródło: Factbook CIA.

15. WSCHODNIOEUROPEJSKIE KONTESTACJE ZACHODU ORAZ ICH EMPIRYCZNA WERYFIKACJA. PRUSY, ROSJA, POLSKA

WSTĘP

Problematyka poprzednich rozdziałów służyła pokazaniu zmian, jakim podlega świat Zachodu, oraz ich treści technologicznej, gospodarczej, politycznej i kulturowej. Polska, podobnie jak reszta krajów Europy Wschodniej, pozostawała i nadal pozostaje poza centrum tych przemian. Zawartość rozdziału poświęconego upadkowi polityki wielokulturowości ujawnia, że zmiany dość często budzą niechęć i wrogość w grupach społecznych, które nie były ich twórcami. Co więcej, nawet gdy ludzie dokonują dużego wysiłku, żeby skorzystać z tych zmian lub chociaż znaleźć się blisko ich owoców, widzimy u wielu z nich silne skłonności do odrzucania nowych zachowań. Owoce – tak, zmiany zachowań – nie. Historia pokazuje, że dylemat nowinkarstwa *versus* konserwatyzmu jest uniwersalnym doznaniem wszystkich grup i środowisk znajdujących się w sytuacji braku atrakcyjnych dóbr wytworzonych w innych grupach czy środowiskach.

Dalsze analizy są kontynuacją rozważań na temat wielokulturowości i pokazują, w jaki sposób w kręgu kultury europejskiej, w krajach peryferyjnych, powstają idee repulsywne wobec instytucji i wzorów kulturowych służących tworzeniu nowych, bardziej atrakcyjnych dla ludności tych krajów dóbr materialnych i ideowych.

W rozdziale zaprezentowano krytyczne analizy Zachodu realizowane w Prusach, Rosji i Polsce. Mimo ich rozlicznych oczywistych odmienności kulturowych i politycznych analizy te koncentrują się wokół dość podobnej problematyki, chociaż z różnym rozłożeniem

akcentów. Pruska konteszcza Zachodu osnuta jest wokół rozróżnienia między cywilizacją a kulturą. Rosyjska myśl krytyczna cechuje się alternatywnymi wizjami kultury, cywilizacji, funkcjonowania społeczeństwa i źródeł prawa. W ostatnich latach widoczny jest w Rosji renesans euroazjatyizmu. Polskie analizy krytyczne skupiają się na behawioralnych patologiach, niedostatku duchowości i przeroście cywilizacji nad kulturą. Wspólną cechą omawianych analiz krytycznych jest przekonanie o rozpadzie kulturowym Zachodu na tle Polski czy Rosji. Tezę tę zoperacjonalizowano, przełożono na hipotezy i poddano weryfikacji.

EUROPA WSCHODNIA WOBEC EUROPY ZACHODNIEJ

Nieodmiennie w społeczeństwach Europy Wschodniej pytanie o miejsce w Europie przekłada się na pytanie o stosunek własnej kultury narodowej do kultury Zachodu. Dochodzimy w ten sposób do dość fundamentalnego pytania o ontologię Europy Wschodniej (na wschód od Łaby) w sensie formacji ideowej i intelektualnej. Wiele argumentów świadczy o tym, że jest to twór niejednorodny kulturowo, religijnie, politycznie, a nawet epistemologicznie. Jak to jednak później zobaczymy, różnice te zacierają silne, wspólne dążenie do odpowiedzi na pytanie: jak zareagować na wyzwania płynące z Zachodu: nowej technologii, lepszej organizacji, wyższego poziomu życia, a także bardziej atrakcyjnego stylu życia przyciągającego wschodnioeuropejskich współrodaków i *last but not least* lepszego uzbrojenia. **Dla mieszkańców i elit Europy Wschodniej problem Zachodu polega na tym, że jest tam więcej dobrych rzeczy, które wschodni Europejczycy też chcieliby mieć.**

Reakcje ludzi na to, że inni mają więcej dobrych rzeczy, są różne. Jedni chcą mieć to samo i zastanawiają się, co zmienić, żeby tak się stało, inni odwrotnie – szukają uzasadnienia, dlaczego zmian nie warto wprowadzać. Podobnie jest z elitami wschodnioeuropejskimi. Dla jednych Zachód stanowi wyzwanie w tym sensie, że ma to, co własny naród chciałby mieć, i skłania do postawienia pytania, jak dać to własnemu narodowi. Próby odpowiedzi nieodmiennie prowadzą do konkluzji, że trzeba stworzyć takie warunki instytucjonalne, które sprzyjają kreowaniu przedmiotu aspiracji, i w tym celu należy zmienić mniej lub bardziej dogłębnie stan rzeczy we własnym kraju.

Inna część elit wschodnioeuropejskich uznała i nadal uznaje, że nie warto i nie należy „stawać okoniem” wobec własnej kultury dlatego, że **kultura niezachodnia** jest bardziej wartościowa. W efekcie w Europie Wschodniej mamy do czynienia z pęknięciem ideowym. Z jednej strony są romantyzm, konserwatyzm, tradycjonalizm, a z drugiej – modernizm, liberalizm, import kulturowy.

Spory o stosunek do Zachodu nasiliły się w Europie Wschodniej wraz z rozprzestrzenianiem się na zachodzie kontynentu cywilizacji przemysłowej. Na przykład w polskim piśmiennictwie już w XIX w. można znaleźć wiele świadectw niezgody na to, co zauważono na Zachodzie, i zarazem troski o to, żeby uchronić coś własnego przed wpływami tegoż (zob. np. Jedlicki 2002). W trakcie dalszych rozważań omówiony zostanie dorobek autorów krytycznych wobec Zachodu i zarazem takich, którzy mniej lub bardziej wyraźnie wskazują na wyższość polskich bądź rosyjskich wytworów materialnych albo ideowych nad zachodnimi. Warto zauważyć, że krytyka Zachodu nie jest wschodnioeuropejską osobiwością i również na Zachodzie powstają prace o podobnym wydźwięku i zawartości (ich rejestr zob. np. Buruma, Margalit 2005, s. 56 i nast.).

SPENGLER: ZACHÓD, CYWILIZACJA, UPADEK

Prymat i miano klasyka w dziedzinie współczesnych kontestacji Zachodu należy się Oswaldowi Spenglerowi. Czytelnik mógłby w tym miejscu zapytać, co ma niemiecki autor do wschodnioeuropejskich krytyków Zachodu. Jak się jednak zaraz okaże, „niemiecki” nie zawsze znaczy „zachodni”, a może wręcz znaczyć „wschodnioeuropejski”. Prusy zawsze były odmienne pod względem gospodarczym i społecznym od zachodnich Niemiec (zob. np. Winkler 2007, t. 21, s. 39 i nast.) i stanowiły element wschodnioeuropejskiego kompleksu gospodarczego, z właściwymi mu stosunkami politycznymi oraz kulturą gospodarczą i polityczną (zob. np. Hryniewicz 2004, s. 154–186). Spengler, podobnie jak cytowani dalej Rosjanie, był miłośnikiem owej pruskiej wschodnioeuropejskości – wiązał z nią polityczne nadzieje przeciwko zachodniej cywilizacji, której przepowiadał nieuchronny upadek, podobnie jak np. współczesny klasyk myśli rosyjskiej Aleksandr Dugin. Jeżeli uznamy Prusy za część Europy Wschodniej, to autora tak intensywnie z nimi

związanego można uważać za klasyka myśli wschodnioeuropejskiej. Wspomniany Dugin w sposób niezwykle lapidarny oddaje istotę prowadzonej tu argumentacji, stwierdzając, że „Prusy to Rosja wewnątrz Niemiec” (Dugin 1998, s. 133). Dodajmy, pozostając w tej samej poetyce, że Spengler to unaukowany Dostojewski wewnątrz niemieckiej myśli społecznej.

Oswald Spengler był nie tylko autorem książek, lecz także działaczem politycznym z bardzo silnie wykrystalizowaną wizją celów politycznych. Zwalczał Republikę Weimarską i był zwolennikiem socjalizmu pruskiego, jako ideału urządzenia państwa. Źródła inspiracji należy szukać w stanowym państwie pruskim (zob. Kołakowski 1981, s. 77). Zdaniem Spenglera Niemcom, po 1918 r., potrzebne jest zarządzanie odgórne. Jego realizatorami powinni być socjalistyczni władcy, a ich dzieło ma być oparte na demokracji w pruskim tego słowa znaczeniu, scalane wolą posłuszeństwa, jednością poczucia obowiązku i świadomością zadania. Droga do takiego państwa prowadzi przez scalenie wysiłku robotników i najlepszych nosicieli pruskiego ducha państwowego (ibidem, s. 115–116). Był więc Spengler Prusakiem nie tylko z urodzenia, lecz także z wyboru ideowego i można sądzić, że inspiracje do swojego głównego dzieła (o którym dalej) czerpał z kultury politycznej, gospodarczej i historii Prus.

Dzieło Spenglera o wymownym tytule *Zmierzch Zachodu* opiera się na od dawna obecnym w niemieckiej humanistyce rozróżnieniu na kulturę właściwą Niemcom i cywilizację właściwą innym narodom Europy Zachodniej (zob. Winkler 2007, t. 2, s. 224). Kultura to duchowość, wzniosłość, twórczość intelektualna, natomiast cywilizacja to maszyny, urządzenia, a w dziedzinie myśli – nie więcej niż rachunki i kalkulacja. Spengler za siedlisko cywilizacji uważał Anglię. Drugi tom wspomnianej książki pisał po klęsce armii niemieckiej (w 1918 r.), w której wiodącą rolę odgrywała pruska generalicja. Wśród mocarstw zwycięskich czołową pozycję zajmowała Anglia – zdominowana przez cywilizację, i być może dlatego Spengler uznał, że na Zachodzie skończył się czas kultury i nastąpiła cywilizacja – faza uwiadu i ostatecznego upadku trajektorii rozwojowej zapoczątkowanej w starożytnej Grecji. Upadek ten, zdaniem Spenglera, jest nieodwołalny.

W *Zmierzchu Zachodu* możemy przeczytać, że triumf cywilizacji dokonał się na Zachodzie w ciągu XIX w. Cywilizacja to dopełnienie

kultury w postaci zewnętrznych, sztucznych form, a zarazem jej zakończenie, tak jak śmierć po życiu (zob. Spengler 2001, s. 48). Kultura to twórczość duchowa, to organiczne widzenie świata – takim, jaki jest we wszystkich swoich postaciach. Cywilizacja zaczyna się tam, gdzie ludzie usiłują ująć świat w postać prawidłowości i tworzą obrazy rzeczywistości, z natury rzeczy fragmentaryczne. Zauważmy tu wątki wspólne z cytowanym dalej Dostojewskim. Człowiek kultury doskonali się wewnętrznie, ludzie cywilizacji zaś dostrzegają tylko zewnętrzne możliwości (ibidem, s. 52).

Człowiek cywilizacji to człowiek czystych faktów, inteligentny powierzchownością sprawności intelektualnej, ale irreligijny i czujący niechęć do chłopstwa oraz jego wyższej formy – ziemiaństwa. W miejscu zrośniętego z ziemią ludu pojawia się nowy nomada, mieszkaniowiec wielkiego miasta, pasożyt przedkładający idee kosmopolityczne nad idee kraju rodzinnego. Kwintesencją i zarazem symbolem upadku cywilizacji są metropolie, które wchłonęły w siebie wszelką treść dziejów. Tam właśnie zapadają duchowe decyzje, a nie na całym świecie, gdzie tak czy owak liczy się każda wioska. Wraz z cywilizacją obszar wiejski danej kultury spada do rangi prowincji (ibidem, s. 49 i nast.). Stan kultury i człowiek kultury są antytezami tych określeń. W dalszej części książki Spengler omawia dość drobiazgowo różne dziedziny życia na Zachodzie i w każdej z nich diagnozuje nieuchronny upadek – nie pomija nawet muzyki.

Nie sposób nie zauważyć nietzscheańskich inspiracji Spenglera, gdy pisze o duchowości, nieskrępowanej twórczości czy śmierci tego, co w ludziach piękne i dobre, jak również prefiguracji późniejszych opisów globalizacji w postaci metropolitalnych nomadów (zob. np. Bauman 2000). Niemniej z naszego punktu widzenia najważniejsza w dorobku Spenglera jest jego przystawalność do argumentacji używanej przez autorów wschodnioeuropejskich, a zwłaszcza spopularyzowanie normatywnego zdefiniowania cywilizacji i kultury przez połączenie cywilizacji z upadkiem lub co najmniej defektem, a kultury – z życiem, duchowością i rozkwitem.

ROSYJSKA – CAŁOŚCIOWA KONTESZACJA ZACHODU

Rosyjska antyzachodnia myśl krytyczna ma dość rozbudowany charakter i obejmuje sferę sposobu postrzegania świata, ładu instytucjonalnego, wspólnoty i osobowości. Podobną do Spenglerowskiej, pochodzącą z tego samego okresu, całościową krytykę świata zachodniego znajdujemy u Nikołaja Bierdiajewa (1874–1948). Jego zdaniem na Zachodzie mamy do czynienia z upadkiem ducha i triumfem burżuazji. Dążenia do świętości i genialności oraz wzloty duchowe gasną, dominuje zaś żądza zorganizowania sobie wygodnego życia. Nie sposób nie zauważyć tu wyraźnego podobieństwa do idei głoszonych przez Nietzschego. Życie jest zniewolone kultem tego, co widzialne, i burżuazyjny świat stanowi przeciwieństwo ducha absolutu. W efekcie ginie święta symbolika kultury duchowej starej Europy, centrum życia przenosi się zaś z Europy i Ameryki na peryferie (zob. Bierdiajew 1999, s. 154–155). Wschód, czyli Rosja, zachował związki z Biblią i Jerozolimą. Cytowane niżej zdanie jest esencjonalną ilustracją postawionej wcześniej tezy, że dla ludzi Europy Wschodniej Zachód jest wyzwaniem i problemem do rozwiązania. Bierdiajew przywołuje przykład Rosjan: „Nie lubimy Zachodu, tak wielkiego w swojej twórczości, **od którego zawsze trzeba się uczyć**” (ibidem, s. 120). Zachód jest indywidualistyczny, ale paradoks jego indywidualizmu polega na tym, że izoluje osoby, rodziny, grupy społeczne i pozbawia jednostkę osobowości, podporządkowując ją jednolitym normom społecznym. Antytezą są Rosjanie. Ich cechuje kolektywizm zakorzeniony w religijności prawosławnej, ale to wcale nie oznacza bezosobowości. Rosyjska kultura i literatura równie boleśnie przeżywały, w XIX i XX w., tragizm losu ludzkiego jak w księdze Hioba. To właśnie Rosjanie „w imię żywej osoby ludzkiej, jej radości i cierpień zawsze buntowali się przeciwko burżuazyjnej cywilizacji, przeciwko postępowi (...) przeciwko wszelkim społecznym normom i prawom” (ibidem, s. 121). Naród rosyjski dąży do królestwa Bożego. Skąd zatem się wziął ateistyczny komunizm? Stąd, że naród rosyjski cechuje biegunowość dobra i zła, dlatego królestwo antychrysta może wziąć za królestwo Chrystusa. To jednak nie tylko jego wina, ponieważ „ideologia komunizmu i wojującego ateizmu została (...) zapożyczona z Zachodu. Rosyjski Wschód stracił rozum pod wpływem tych zachodnich «napojów», znośnych

dla umiarkowanych temperamentów” (ibidem, s. 122). Kontestacja Zachodu nie oznaczała, że Bierdiajew nie dostrzegał jego pozytywnych stron. Uważał, że Rosji i Zachodowi dobrze by służyła swoista synteza kulturowa w postaci zjednoczenia prawosławia i katolicyzmu.

Podobne sądy znaleźć można w ideologiach: narodników, słowianofilów albo Euroazjatów i ich współczesnych kontynuatorów. Na czym polega specyfika rosyjskiej kultury prawosławnej i co ją różni od kultury zachodniej? W celu udzielenia lapidarnej, ale precyzyjnej odpowiedzi na to pytanie sięgnijmy do definicji Hofstede (2000, s. 375), mówiącej o tym, że kultura to „zbiorowe zaprogramowanie umysłu, które odróżnia członków jednej grupy lub kategorii osób od członków innej”. Kultury mają moc wytwarzania właściwych sobie epistemologii kształtujących charakterystyczny dla ludzi danej kultury sposób postrzegania świata i tworzenia wiedzy. W obrębie kultury prawosławnej wytworzyła się specyficzna epistemologia. Na jej gruncie proces dochodzenia do prawdy polega na jedności ducha i rozumu. Jest to następstwem teologii prawosławnej w której nie ma rozdzielenia wiary od rozumu. Zachodnia epistemologia oparta jest na kartezjańskim oddzieleniu duszy i rozumu oraz przekonaniu, że tylko rozum jest właściwym narzędziem do poznania prawdy. Dla ludzi kultury prawosławnej taki sposób poznania jawi się jako błędny w swej połowiczności. Z tego też wynikają prawosławne krytyki katolicyzmu jako religii nazbyt intelektualnej i przeracjonalizowanej.

Zachodnia scholastyka od swych narodzin zmagala się z napięciem między wiarą a rozumem (zob. Tryczyk 2004, s. 126 i nast.). Dodajmy, że większa racjonalność katolicyzmu jest, jak można sądzić, nie tylko dziedzictwem scholastyki, lecz także późniejszych sporów z oświeceniowymi racjonalistami i ich kontynuatorami oraz koniecznością dopasowania się do ekspansji logiki kartezjańskiej w życiu publicznym i prywatnym (w Europie). Na przykład w latach 30. XX w. Józef Bocheński i Jan Salamucha podjęli próbę (zdaniem komentatorów udaną) modernizacji filozofii św. Tomasza, przez zastosowanie do jej analizy nowoczesnej logiki (zob. Woleński 2003).

KRYTYKA ZACHODNIEJ EPISTEMOLOGII

Współcześnie w Rosji dość wyraźnie daje się zauważyć opór przed ekspansją kartezjańskiego ideału kulturowego¹. I tak, Sergiej Khorużij w pracy wydanej w 2005 r. (*Ocerki sinergijnoj antropologii*) pisze o kryzysie zachodnioeuropejskich koncepcji poznawczych i przeprowadza krytyczną analizę kartezjańskich fundamentów nowoczesnej filozofii. Przedmiotem krytyki jest kartezjańskie ograniczenie procesu poznania do czynności *stricto* intelektualnych. Ułomność kartezjanizmu zdaniem Khorużija polega na tym, że nie dostrzega on, iż każdy człowiek ma energetyczny potencjał i wolność wyboru sposobu jego użytkowania, także w procesie poznawczym. Ów wybór zależy od wykształcenia, wiedzy, środowiska, a przede wszystkim od relacji człowieka z Bogiem. Kartezjański błąd polega więc na tym, że w poznaniu pomija się rolę duchowości i mistycznych przeżyć. Warto jednak zaznaczyć, że Khorużij, podejmując kwestię o duchowości poznania, nie absolutyzuje prawosławia, ale pisze o przeżyciach religijnych jako takich (zob. Stöckl 2007). Należy jednak zauważyć, że tego typu krytyka kartezjanizmu, pozornie dość trafna, w swojej oczywistości ociera się o banał. Podręczniki z socjologii i psychologii wiedzy pełne są przykładów tego, że proces poznawczy faktycznie przebiega tak, jak pisze Khorużij. W szczególności koncepcja postrzegania perspektywicznego mówi, że ludzie o różnej pozycji społecznej czy wykształceniu nadają odmienne znaczenie tym samym obiektom i procesom społecznym (np. biedni są zwolennikami egalitaryzmu, a bogaci nie). Z kolei teoria dysonansu poznawczego dowodzi, że istnieje skłonność do negowania informacji podważających posiadane poglądy. Jeżeli tak, to na czym polega powierzchowność krytyki kartezjańskiego ideału kulturowego? Otóż jest ona następstwem utożsamienia postulatu (narzędzia) epistemologicznego z rzeczywistością. Dla Khorużija proces poznania prawdy jest równoznaczny z zaakceptowaniem wstępnych założeń co do modusu człowieka i jego więzi z Bogiem. Kartezjanizm nie zawiera

¹ Kartezjański ideał kulturowy to zespół wskazówek mówiących o tym, jak powinna być prowadzona argumentacja w uzgodnieniach, dyskusjach i negocjacjach, a mianowicie na bazie powszechnie znanych zasad logicznych, co powoduje, że każdy, niezależnie od pozycji społecznej, autorytetu i prestiżu, ma szansę dojścia do prawdy, o ile dobrze połączy logikę z argumentacją merytoryczną.

żadnych założeń wstępnych, a jedynie narzuca obowiązek stosowania określonej metody. Natomiast to, co dla filozofów rosyjskich jest aksjomatem, na gruncie kartezjanizmu może być przedmiotem badań i wtedy ma status hipotezy.

Epistemologia kartezjańska ukształtowała się w trakcie europejskiego oświecenia i stała się jednym z fundamentów kultury europejskiej. Zawiera ona wzory postrzegania świata, metody wyciągania wniosków z obserwacji i sposoby komunikowania ich innym ludziom. Zestaw tych wytycznych możemy określić mianem **kartezjańskiego ideału kulturowego**. Kartezjański ideał kulturowy jest narzędziem poznawczym obejmującym kilka aspektów. Pierwszy to postulat poznawczy mówiący o tym, że obserwator powinien zająć postawę zewnętrzną wobec przedmiotu obserwacji. Powinien wyłączyć emocje i przyjąć wobec niego postawę obiektywną, zwaną inaczej neutralną. Taki sposób postępowania jest nie do przyjęcia ani dla Khorużija, ani dla rosyjskich słowianofilów. Według tych ostatnich człowiek jest tak głęboko zanurzony we wspólnocie, że aż pozbawiony autonomii. Na przykład Konstanty Aksakow uważa, że we wspólnocie ludzie rezygnują ze swojej wyłączności i odnajdują się na wyższym poziomie, w harmonii grupowej (zob. Tryczyk 2004, s. 139 i 141).

Drugi aspekt kartezjańskiego ideału kulturowego to postulat metaanalizy intelektualnej. Chodzi tu o krytyczny namysł intelektu nad nim samym. Badacz dokonuje analizy uwarunkowań sytuacyjnych, etycznych i społecznych, którym podlega jako osoba, oraz analizy stanu własnych emocji z tym związanych. Czyni tak po to, by przygotować swój umysł do procesu poznawczego niezakłóconego emocjami i własnymi interesami. Czy to oznacza, że „badacz kartezjański” odrzuca argumentację Kanta wyłożoną w *Krytyce czystego rozumu*? Immanuel Kant oddzielił tam rozum od intelektu. Intelekt to aparatura poznawcza i właściwa jej logika, rozum zaś służy do stawiania celów i poszukiwania przedmiotu badań, idei wiodących, piękna, moralności etc. (zob. Kant 2001). Badacz może, a nawet powinien zważać na etykę, np. wtedy, gdy analizuje testowanie lekarstw na ludziach albo skuteczność reklamy podprogowej. Nikt też nie nazwie antykartezjanistą badacza, który odmawia uczestnictwa w badaniach nad ulepszoną wersją bomby atomowej czy klonowaniem ludzi. O co zatem chodzi w drugim aspekcie kartezjańskiego ideału kulturowego? O to mianowicie,

żeby badacz dokładnie kontrolował pozaintelektualne składniki procesu poznawczego. Powinien mieć świadomość, kiedy kieruje się etyką, a kiedy intelektem, i umieć uzasadnić, dlaczego tak robi. Jak widzimy, różnica między kartezjanizmem a opisaną tu epistemologią rosyjską polega na tym, że w pierwszym przypadku emocje i względy etyczne na równi z intelektem uczestniczą w procesie poznania, natomiast w kartezjanizmie są one kontrolowane przez intelekt, a ich rola jest precyzyjnie określona.

Trzeci aspekt kartezjańskiego ideału kulturowego wiąże się z tworzeniem wiedzy stanowiącej zaplecze dla społecznego współdziałania i jest nakazem etycznym dotyczącym tego, jak powinno się postępować, gdy dyskutuje się z innymi ludźmi o tym, do czego należy dążyć, co zrobić itp. Dobierając argumenty na rzecz dowolnej opcji, należy wyzbyć się emocji, argumentować, stosując zasady logiki formalnej, i dla udowodnienia własnych tez odwoływać się do potwierdzonych praw uniwersalnych znanych innym uczestnikom dyskusji.

Kartezjański ideał kulturowy ma fundamentalne znaczenie dla konstrukcji relacji społecznych, codziennego odnoszenia się ludzi do siebie i traktowania odmienności interesów czy postaw. Na gruncie kartezjanizmu mamy do czynienia z równością wobec prawdy. Polega ona na tym, że każdy może dojść do prawdy, jeżeli postępuje zgodnie z powszechnie znanymi zasadami logiki formalnej. W życiu codziennym, w relacjach z innymi ludźmi prawda równa się racji. Przekładając to na konstrukcję relacji społecznych, widzimy, że każdy może mieć rację i przeforsować swój punkt widzenia, o ile w sposób widoczny przyjmie założenia zgodne z rzeczywistością i wyprowadzi z nich logicznie poprawne wnioski. Taki postulat analityczny jest wyraźnie sprzeczny z dociekaniem nie tylko cytowanego wyżej Khorużija, lecz także wcześniejszych prominentnych rosyjskich filozofów. Na przykład dla Sołowiewa poszukiwanie prawdy ma zbiorowy charakter. Jest to współdziałanie w poszukiwaniu prawdy zewnętrznej wobec uczestników, czyli takiej, której nie znali przed jego podjęciem. Oczywiście jest, że PRAWDA to coś zupełnie innego niż przekonanie, że dany cel jest zgodny z interesem większości widzianym tu i teraz. Dla Władimira Sołowjowa ideałem jest jednomyślność. Stawanie się jednomyślności postępuje w miarę, jak ludzie dochodzą do PRAWDY (zob. Solovyov 1950). Zgodnie ze słowianofilskim ideałem poznawczym zdolność

dojścia do prawdy nie jest dana każdemu człowiekowi. Istnieją jednostki mające większe zasoby i umiejętności w zakresie scalania rozumu i wiary, które w naturalny sposób stają się autorytetami wspólnoty (zob. Tryczyk 2004, s. 129). Jak widać, nie ma tu prawdy dostępnej potencjalnie wszystkim, prawda jest zawsze związana z autorytetem. Przesadne byłoby twierdzenie, że jest ona pochodną autorytetu, raczej autorytet powstaje dzięki poznaniu prawdy. Jeżeli jednak brakuje powszechnie podzielanych zasad logicznych dochodzenia do prawdy, ponieważ ważniejsze są miłość i wiara, to oczywiste jest, że muszą istnieć jakieś zewnętrzne kryteria pozwalające wykryć ludzi mających dostęp do prawdy. Mogą to być np. (jak to później zobaczymy u Illina) ludzie mili Bogu, a poznać ich można po tym, że Bóg ich obdarzył władzą nad innymi ludźmi. Wtedy bardzo łatwo o zaakceptowanie ciągu przyczynowego: władza, autorytet, prawda.

KONCEPCJA WSPÓLNOTY

W celu omówienia problemu wspólnoty sięgnijmy do dorobku Sołowjowa (1853–1900). Podobnie jak cytowany wcześniej Bierdiajew, podkreślał on konieczność syntezy prawosławia i katolicyzmu. Na kilka lat przed śmiercią przeszedł na katolicyzm, ale uchodzi za filozofa na wskroś prawosławnego. Pochodził z rodziny o polskich korzeniach, ze strony matki, a Dostojewski unieśmiertelnił go w postaci Aloszy Karamazowa. Sołowjow inspirował także Aleksieja Tołstoja, Bierdiajewa i można sądzić, że również Sołżenicyna.

Sołowjow dużo uwagi poświęcił kategorii *sobornost'* (soborowość, wspólnota, jedność), o charakterze wieloaspektowym. *Sobornost'* metafizyczna odwzorowuje kosmiczną walkę przeciwieństw, jakkolwiek zlewających się w jedną prawdę. Od strony religijnej *sobornost'* jest misją polegającą na uzyskaniu zjednoczenia się w prawdzie różnych odłamów chrześcijaństwa. Osiągnięta jedność nie będzie oparta na kompromisie, ale skłonieniu się wszystkich kościołów ku jednej nadrzędnej prawdzie. Socjologiczny aspekt *sobornost'i* polega na specyficznym kolektywizmie. Jest to kolektywizm ludzi o różnych interesach czy aspiracjach, ale solidarnych, zjednoczonych i współdziałających na rzecz wspólnego celu. *Sobornost'* socjologiczna stanowi kategorię odmienną od klasycznych instytucji demokratycznych opartych na woli

większości lub kompromisie. *Sobornost'* nie jest wspólnym szukaniem kompromisu ani tym bardziej większościowego poparcia. Jest natomiast współdziałaniem opartym na szukaniu prawdy zewnętrznej wobec uczestników, czyli takiej, której nie znali przed jego podjęciem. Idealem jest jednomyślność, która jest tym większa, im bardziej ludzie zbliżają się do prawdy. Taki sposób myślenia o współdziałaniu zbiorowym wydaje się dość trwałym rysem rosyjskiej myśli i praktyki politycznej. Oto bowiem w 2008 r. na łamach niemieckiego *Spiegla* znajdujemy następujący opis koncepcji jednego z czołowych ideologów Kremla – Władysława Surkowa. Jego zdaniem rosyjską kulturę polityczną cechuje prymat idealizmu nad pragmatyzmem, co jak słusznie konkluduje niemiecki dziennikarz, oznacza, że „rosyjskie myślenie nie bierze pod uwagę stanu faktycznego. Rosja poszukuje własnej, specyficznej prawdy” (Neef 2008).

Socjologiczna interpretacja *sobornost'i* jest uznawana za silny argument na rzecz wyższości etycznej kolektywizmu wschodnioeuropejskiego nad współdziałaniem bazującym na dyskusji i kompromisie. Dzięki Sołowjowowi możemy łatwiej zrozumieć, co mają na myśli polscy czy rosyjscy krytycy indywidualizmu, a także dostrzec, że argumenty na rzecz kolektywizmu cechują się logicznością i spójnością oraz etyczną troską.

Można uznać, że na gruncie prezentowanych tu analiz Kantowskie rozróżnienie na rozum i intelekt oraz krytyka polegania tylko na tym drugim nabierają nowego sensu. *Sobornost'* jako kategoria metafizyczno-socjologiczna jest, przez jej zwolenników, używana jako narzędzie do wykazania typowego dla Zachodu błędu kulturowego polegającego na apoteozie intelektu. Prowadzić to może do uzurpacji boskości – typowej dla ludzi przesiąkniętych humanizmem europejskim (zob. Sołżenicyn 1978), a na pewno do bezrozumności. Intelekt bowiem jest tylko narzędziem rozumu, a rozum czerpie swoją mądrość z wiary².

Demokracja zachodnia opiera się na samoorganizacji, w ramach której wybór celów czy kierunków współdziałania odbywa się poprzez negocjacje, dyskusje, wolę większości albo kompromis polegający na przyjęciu rozwiązania przystającego do aspiracji partnerów współdzia-

² Rozróżnienie rozumu i intelektu pochodzi od Kanta i upowszechniło się dopiero w XIX w.

łania. Uczestnicy *sobornost'i* poszukują celu „obiektywnie” najlepszego i jedyne, tak jak jedyna jest prawda.

Zachodnie recepty na współdziałanie zbiorowe polegające na szukaniu kompromisu są, zdaniem zwolenników *sobornost'i*, zdecydowanie mniej wartościowe. Ustępstwo z własnych preferencji na rzecz innych wcale nie musi być czymś dobrym i nie jest żadnym poświęceniem ani miłosierdziem. Ludzie kompromisu nie szukają najlepszych rozwiązań i nie mają szacunku ani dla siebie, ani dla prawdy. Traktują innych zdawkowo, kłócą się z nimi o drobnostki, a nie obchodzi ich wspólna PRAWDA, wykraczająca poza codzienne aspiracje. Brak szacunku dla prawdy i dla innych ludzi sprawia, że godzą się na byle jakie propozycje, za nic mając dobro wspólnoty.

Warto zauważyć, że *sobornost'* w sensie substancjalnym nie jest innowacją intelektualną. Jest ona instytucją dość dobrze zakotwiczoną w kulturze narodów słowiańskich. Początki tej instytucji tkwią w pomroce dziejów barbarzyńskich, kiedy to wyroki sądowe i decyzje polityczne podejmowano na wiecach, postanowienia zaś miały charakter jednomyślny (zob. Modzelewski 2004, s. 291 i nast.). Później podobne praktyki były widoczne w postaci rosyjskiej *obszczyny* i wymogu jednomyślności w polskich sejmach i sejmikach. Pamiętać jednak należy, że praktyk tych nie można uznać za protodemokratyczne tak długo, jak długo towarzyszą im idee mówiące o tym, że do prawdy mogą dojść tylko nieliczni umiejętnie scalający intelekt i siłę idei.

ŁAD INSTYTUCJONALNY I ROLA PRAWA W SPOŁECZEŃSTWIE

Rozwinięcie krytyki wspomnianej wcześniej bezosobowości przybiera postać odrzucenia „państwa prawa” jako tworu ustanowionego przez ludzi dla realizacji ich zamysłów. Podobny punkt widzenia znajdujemy w nawiązującej do Koranu filozofii arabskiej. Natomiast europejski prymat w tworzeniu tego typu krytycznych konstruktów intelektualnych należy do Rosjan. Otóż Dostojewski twierdził, że Rosję ukształtował duch, a Zachód – materia, i na tym polega wyższość Rosji. W *Notatkach z podziemia* przywołuje on przykład londyńskiego Cristal Palace, aby poddać druzgocącej krytyce zachodnie przekonania, że społeczeństwo da się ukształtować i zbudować podobnie jak ów pałac, z wykorzystaniem w tym celu praw naukowych. Nic bardziej

złudnego, jak bowiem argumentuje Dostojewski, naturą ludzką nie rządzą żadne prawa³.

Idealem jest zakotwiczenie praw indywidualnych i zbiorowych w religii, ponieważ to Bóg je nadał, podobnie jak wolność. Wyraźnie to widać u Sołżenicyna. Jego zdaniem fundamentem dobrego społeczeństwa są trzy instytucje, będące zarazem pożądanymi cechami osobowości. Są to wywodzące się z chrześcijaństwa: **miłosierdzie**, **litość** i **poświęcenie**. Prawo bezosobowe, stanowione przez ludzi, współistnieje z przekonaniem, że wolność jest dana bez granic i służy tylko satysfakcji wewnętrznej człowieka. Zabija to wspomniane wyżej instytucje i cechy osobowości, powodując przy tym moralne i duchowe ubóstwo (zob. Sołżenicyn 1978). W jednym z wywiadów Sołżenicyna znajdujemy rozwinięcie tych idei. W każdym społeczeństwie są możliwe konflikty, jednak ich rozwiązanie na gruncie praw człowieka jest w zasadzie niemożliwe. Prawo powinno być zakotwiczone w więziach społecznych, wartościach i zasadach moralnych (im podporządkowane). Tylko wtedy można mieć pewność, że ludzie będą się kierować samopowstrzymaniem i samoograniczeniem, co gwarantuje pełne rozwiązanie wszelkich konfliktów. Obecnie w Rosji mamy do czynienia z kryzysem, ale jest on w znacznym stopniu powodowany napływem zachodnich idei (zob. Sołżenicyn 2007). Na Wschodzie, zdaniem Sołżenicyna, ludzkie dusze są czystsze i cieplejsze. Zachód jest smutny, natomiast tam rozwój duchowy ma charakter niepomierne bardziej intensywny na skutek doznanych cierpień. Ludzie Wschodu są twardsi i mocniejsi (zob. Sołżenicyn 1978).

Konserwatyści rosyjscy zindywidualizowanemu Zachodowi i jego bezosobowej demokracji przeciwstawiają poświęcenie, litość i miłosierdzie. Opisane wcześniej odwoływanie się do harmonii zbiorowej, której jednostka musi się podporządkować, i przeświadczenie, że tylko pewni ludzie mogą poznać prawdę, prowadzi niektórych konserwatystów rosyjskich do tworzenia dość osobliwych kolektywistyczno-autorytarnych wizji pożądanego ładu społecznego.

³ To stwierdzenie jest często używane jako aksjomat w dedukcyjnym uzasadnianiu bezsensowności demokracji. Dlaczego? Dlatego, że brak praw powoduje, iż ludzie są dla siebie nawzajem nieprzewidywalni. Jeżeli tak, to się wzajemnie siebie boją i trwałe porozumienie wielu osób jest niemożliwe. Trzeba zatem władzy odgórnej, która chaos niezrozumienia przełoży na rozkazy.

Omawiając podobnie brzmiące poglądy Iwana Iljina, Ryszard Paradowski (2004, s. 269) pokazuje, w jaki sposób prymat miłości Boga nad bezosobowym prawem prowadzi do powstania politycznej wizji chrześcijaństwa z dominującym nakazem miłości do tych, którzy są mili Bogu. Z takiej wspólnoty wykluczeni są ci, którzy silniej kochają bliźniego swego niż władzę. Podsumujemy zatem, że ideałem urzędowania świata społecznego jest prymat więzi pionowych nad poziomymi i zjednoczenie ludzi w miłości do władzy.

EUROAZJATYZM, ROZBRAT ROSJI ZE SŁOWIAŃSKOŚCIĄ I EUROPA?

Dotychczasowe rosyjskie analizy krytyczne wobec Zachodu *implicit* lub *explicit* podkreślały więź Rosji z Zachodem, nawet jeżeli Rosję traktowano jako jego odwrotność. Punktem wspólnym było chrześcijańskie dziedzictwo i spór o to, kto lepiej je kultuwyuje. Wcześniejsze teorie geopolityczne, np. koncepcja panslawizmu autorstwa Danilewskiego, która powstała w następstwie przegranej wojny krymskiej toczonej przez Rosję z koalicją państw zachodnich (zob. Stefaniuk 2002), zawierały wizję konfederacji Słowian (z wyłączeniem Polski). Była to jednak wizja związana z Europą, poszukującą miejsca Rosji w swoim obrębie (ibidem, s. 108). Jednakże panslawizm, mimo nazwy, to przede wszystkim pytania o Rosję i jej rolę na świecie.

Na początku XX w. pojawił się nurt ideowy, który w zasadzie zrywa te związki i dziedzictwa Rosji poszukuje w stepach azjatyckich. Silne argumenty na rzecz takiego kierunku rozważań znajdujemy u autorów koncepcji euroazjatyckich. Z analiz Paradowskiego wynika, że euroazjatyzm jest kolejnym etapem rosyjskich poszukiwań miejsca dla Rosji na świecie i wśród sąsiadów. Słowianofilstwo i panslawizm okazały się niewystarczające z racji dużej liczby nie-Słowian w Rosji i ich wyraźnej odrębności kulturowej, stąd próby znalezienia jakichś nowych powszechników kulturowych i ideologicznych mogących integrować mieszkańców Rosji i jednocześnie uwypuklać jej związki kulturowe z azjatyckimi sąsiadami. Jest to dość ważne w perspektywie wzrostu politycznego i gospodarczego znaczenia Chińskiej Republiki Ludowej (zob. Paradowski 2001).

Najbardziej znani, współcześni przedstawiciele euroazjatyizmu to wspomniany wcześniej Aleksandr Dugin i Lew Gumilow. Są oni konty-

nuatorami nurtu intelektualnego zainauguowanego w latach 20. XX w. m.in. przez Mikołaja S. Trubeckiego (1890–1948), nawiązującego do słowianofilstwa, ale tworzącego odmienną i oryginalną koncepcję nastawioną na syntezę wątków historycznych, kulturowych i przestrzennych. Trubecki twierdził, że na terenie Rosji Słowianie pod wpływem najazdów mongolskich i długoletniego współistnienia w jednym państwie z innymi ludami niesłowiańskimi stworzyli nową jakość w postaci euroazjatyizmu. Współczesny kontynuator tych analiz Gumilow dochodzi do wniosku, że kwintesencją kulturową i psychologiczną (osobowościową) narodu jest etnos, który w Rosji kształtuje się od około 1300 r. Etnosy zachodnioeuropejskie są starsze o mniej więcej 500 lat, skutkiem czego Rosja znajduje się obecnie w czasie historycznym, który odpowiada okresowi europejskiej reformacji. Zdaniem Gumilowa nie ma powodu naśladować Europy, ponieważ rosyjska psychika i wartości skłaniają do zupełnie odmiennych zachowań, tym bardziej że rosyjski ukształtowali Rusowie – lud etnicznie odmienny od Słowian. Rosjanie zajmują obszar, na którym istnieją także inne etnosy, np. turański. W trakcie biegu dziejów rosyjski mieszał się z azjatyckimi, tworząc superetnos, który od 1812 r. zaczął słabnąć, za sprawą wpływów europejskich, a później w okresie pierestrojki zaczął się decentralizować i wręcz rozpadać kulturowo oraz przestrzennie. Jest to źródłem konfliktów, które będą trwały dopóty, dopóki się nie dokona nowa integracja różnych dotychczasowych etnosów w nowy superetnos euroazjatycki (zob. Gumilow 1996).

Współczesny euroazjatyzm często manifestuje się jako kategoria geopolityczna, głównie za sprawą publicystyki Dugina. Ów wykładowca elitarnych akademii rosyjskich (wojskowych i dyplomatycznych) głosi, że podstawowym celem każdej cywilizacji, także rosyjskiej, jest zachowanie historycznego dorobku społeczno-kulturowego. Globalizacja, której przewodzą USA, stanowi śmiertelne zagrożenie dla euroazjatyckiej Rosji i innych cywilizacji (zob. Shlapentokh 2007). Z tego względu Rosja powinna sprzyjać konsolidacji Europy wokół Niemiec, które zrationalizują uprawianą politykę w ten sposób, że wrócą do swych antyliberalnych tradycji, przyjmą postawę antyamerykańską i podejmą bliską współpracę z Rosją (zob. Bartczak 2005, s. 15).

KONTESTACJA ZACHODU W POLSCE

Współcześnie do rosyjskich XIX-wiecznych ruchów intelektualnych w Polsce również zmagano się z wyzwaniem Zachodu z podobnie defensywnym nastawieniem. Jeżeli dostrzegano pożytki kapitalistycznego rozwoju gospodarczego, to krytykowano indywidualizm, jako niezgodny z tradycjami szlacheckimi, i wskazywano na konieczność podporządkowania interesu jednostkowego interesowi zbiorowemu (zob. Jedlicki 2002, s. 411). Wcześniej, w czasach Hotelu Lambert, Lelewel i Czartoryski zauważali konieczność postępu cywilizacyjnego, ale uznawali za konieczne przeciwstawiać się zachodnim praktykom, głosząc moralną wyższość Polski nad Zachodem, podobnie jak większość opinii krajowej (zob. Kizwalter 1999, s. 234). Oczywiście nie można zaprzeczyć, że opisywane tu wschodnioeuropejskie (polska i rosyjska) formacje intelektualne są zróżnicowane i niekiedy bywają postrzegane jako radykalnie odmienne. Na przykład w drugiej połowie XIX w. na Ukrainie i w Rosji miano za złe Zachodowi rozejście się wiary i rozumu, jezuicko-żydowski polonizm oraz korupcję⁴ (zob. Beauvois 2000, s. 48). Różnice w polskim i rosyjskim rozłożeniu akcentów krytycznych są widoczne, niemniej sprawiają wrażenie sporów w obrębie dość wyraźnie jednorodnego prądu intelektualnego polegającego na kontestacji zachodnich prądów intelektualnych.

Współcześnie w Polsce i w innych krajach Europy Wschodniej należących do UE kontestacja Zachodu nie jest tak silnie wyeksponowana jak w Rosji czy Serbii, ale nadal dość popularna. Nie ma też tak całościowego charakteru jak w Rosji, z jej głębią intelektualną i spójnością oraz intensywnością emocjonalną. Polską kontestację Zachodu dość często cechuje ambiwalencja polegająca na tym, że podkreśla się związki z Zachodem, jednocześnie dążąc do jego fundamentalnej krytyki. Można sądzić, że większość polskich krytyków Zachodu zaakceptowałaby argumenty Sołowjowa i Bierdiajewa, że Wschód i Zachód mogą sobie wzajemnie wiele dać. „Konieczne jest wzajemne dopełnienie i wzbogacenie” (Bierdiajew 1999, s. 122).

Polskie analizy krytyczne Zachodu koncentrują się głównie na problemie duchowości, rodziny, cywilizacji i instytucji prawnych. I tak,

⁴ Służyło to podbudowie więzi między Ukrainą i Rosją opartej na prawosławiu.

defektem współczesnego prawodawstwa jest jego podporządkowanie zasadzie legalności, „a nie racji pochodzenia, powołania przez Boga, zrodzenia przez rodziców. Tak np. można utracić prawo do własnego majątku, do majątku własnych rodziców, jeżeli tylko na to znajdą się paragrafy. Powstała zupełnie nowa jakość. Właściwie jest to jedno z zagrożeń, o którym coraz częściej się mówi: legalizm przed etyką w tworzeniu wspólnoty” (Stefanek 2004).

Analiza cywilizacji zachodniej prowadzi czasami do wniosku, że społeczeństwa, które kiedyś wznosiły się wyżej dzięki chrześcijaństwu i kulturze łacińskiej, obecnie znajdują się w stanie bessy duchowej, moralnej i humanistycznej (zob. Bartnik 2007).

Regres Zachodu można datować od czasów rewolucji we Francji, kiedy to rozpoczęła się ekspansja nowożytnej demokracji opartej na liberalnej koncepcji indywidualizmu, czyli uznania jednostki za absolutny punkt odniesienia refleksji nad porządkiem społecznym (zob. Stawrowski 2008, s. 50). Towarzyszy temu odchodzenie od korzeni chrześcijańskich. Współcześnie Zachód doświadcza wewnętrznego rozdzielenia. „Ta jego część, która pozostaje wierna chrześcijańskim korzeniom, niewiele różni się od świata muzułmańskiego w (...) poszanowaniu rodziny, trosce o dzieci i stosunku do ludzi potrzebujących pomocy” (ibidem, s. 173). Druga część to zlaicyzowana cywilizacja Hunów, która systematycznie likwiduje pozostałości dawnego ładu. Wyróżnikiem cywilizacji Hunów jest nacisk na wolność od religii i ideał człowieka wolnego od wyższych wartości. Prowadzi to do zanikania etycznego elementu wspólnotowego. W efekcie mamy do czynienia z atomizacją społeczną i pustoszeniem sfery publicznej (ibidem, s. 165–172). Wyraźnymi oznakami końca Zachodu były decyzje parlamentu brytyjskiego (2001 r.) dopuszczające klonowanie ludzkich zarodków oraz parlamentu holenderskiego legalizujące eutanazję i adopcję dzieci przez pary homoseksualne (ibidem, s. 157). Podobnie jak wspomniani wcześniej zwolennicy *sobornost'i*, Stawrowski zarzuca demokracji, że nie jest wspólnotą etyczną o wyraźnych kryteriach odróżniania dobra i zła oraz rzeczy mniej i bardziej wartościowych. Antywartości mają taki sam status jak wartości, a wybiera większość (ibidem, s. 74–75).

Podobny rodzaj argumentacji znajdujemy w książce *Chrześcijaństwo a ekspansja cywilizacji zachodniej* (Siewierski 2009). Zawarto w niej udokumentowaną obfitą materiałem historycznym argumen-

tację, że ekspansja Zachodu w zakresie instytucji gospodarczych, prawnych oraz nauki jest w dużej mierze oparta na elementach kulturowych wprowadzonych już w średniowieczu przez chrześcijaństwo. Na przykład ekspansja nauki europejskiej w okresie oświecenia była nie tyle rewolucją, ile raczej kontynuacją rozwoju scholastyki, który doprowadził do rezygnacji z wiary na rzecz prawdy. „Doktryna chrześcijańska wyposażona w pewne założenia i wyobrażenia narzucała obraz świata poddanego człowiekowi, który należało poznać i dostosować do ludzkich potrzeb. Kościół swym zbawiennym wpływem kierował tym procesem i zakreślał granice autonomii nauki i władzy nad przyrodą, tracąc kontrolę po jakimś czasie” (ibidem, s. 248). Obecnie na Zachodzie mamy do czynienia z imponującym rozwojem cywilizacji, ale i z rozpadem kulturowym polegającym na tym, że Zachód jest nieodporny na zagrożenie swoich, „zapłodnionych duchem chrześcijańskim”, wartości (ibidem, s. 259). Głównym źródłem rozpadu zachodniej kultury jest przerost indywidualizmu. Jednostka nie występuje tu w sieci zobowiązań wobec szerszych grup wspólnotowych, ale skoncentrowana jest na coraz bardziej zawężanej karierze zawodowej i sukcesie finansowym (ibidem, s. 260). Następstwami są: komercjalizacja życia, samotność (frustracja, wycofanie, atrofia zrzeszeń), hedonizm, depopulacja, kulturowy infantylizm, ryzyko utraty tożsamości, życie według poradnika, refutacja chrześcijaństwa i tradycji, rozrost państwa ponad jednostką i jurydyzacja zachowań (ibidem, s. 260–270).

Współczesny kryzys cywilizacji Zachodu przejawia się w pojmowaniu wartości, życia, małżeństwa i rodziny oraz roli kobiet (zob. Nowak 2001, s. 37). Ułomne rozumienie tych kategorii prowadzi do upowszechnienia takich zjawisk, jak: aborcja, eutanazja, rewolucja seksualna, pornografia, handel żywym towarem, narkotyki, przestępczość młodzieży, mafijność międzynarodowa, miłość homoseksualna i inne perwersje (ibidem, s. 38). Zachód Europy jest martwy z dwu powodów. Pierwszy to rozdźwięk między kulturą a ewangelią skutkujący apostazją, ateizmem, relatywizmem moralnym i materialistycznym konsumpcjonizmem. Drugim powodem tej martwoty jest prymat rynku prowadzący do systematycznego niszczenia rodzin (zob. Lepa 2001, s. 14 i nast.).

Nie wszystkie jednak analizy krytyczne mają tak całościowy i normatywny charakter. Rozważmy np. przystąpienie Polski do UE i czynniki integrujące Europę. Zdaniem Kazimierza Synowczyka (2001,

s. 62 i nast.) integracja Polski z Europą jest zjawiskiem pozytywnym, podobnie jak integracja Europy współczesnej będąca kontynuacją dziełnictwa cesarstwa rzymskiego i cywilizacji łańskie. Zintegrowana Europa to projekt łączący ludzi na bazie trzech rodzajów braterstwa: ideologicznego, ekonomicznego i narodowego. I tu pojawiają niebezpieczeństwa. Braterstwo ideologiczne dość łatwo wyradza się w sekularyzację i ateizm. Braterstwo ekonomiczne może skutkować nierównością między ludźmi. Braterstwo narodowe także może się okazać zawodne i przeobrazić się w radykalny nacjonalizm czy faszyzm. Wszystko to może prowadzić do napięć i wojen i w konsekwencji do niepowodzenia projektu zjednoczeniowego (ibidem). Żeby temu zaradzić, należy te trzy rodzaje braterstwa uzupełnić braterstwem św. Franciszka niosącego prawdę o stworzeniu, odkupieniu, pocieszeniu i zbawieniu. Przybliży to Europejczyków do braterstwa i życzliwości (ibidem, s. 67–72).

Przejdźmy teraz do duchowości. Idealem urządzenia życia zbiorowego jest społeczeństwo, w którym istnieje wyraźny prymat systemu wartości chrześcijańskich nad ekonomicznymi i politycznymi (zob. Lepa 2001, s. 14 i nast.), czyli prymat duchowości religijnej nad wszelką inną. Duchowość religijna jest to „forma duchowego życia opartego na akceptacji sacrum jako wartości nadrzędnej” (Kłoczowski 2004, s. 115). W Europie Zachodniej mamy do czynienia z emancypacją ludzi od ducha. Ludzkie „Ja” rozpada się na wiele różnych dziedzin, którym ludzie fałszywie przypisują status duchowości. Jest to jednak duchowość rozproszona, swoista antyduchowość, będąca przeróbką i parafrazą duchowości. Na tle tej rozproszonej antyduchowości duchowość chrześcijańska jawi się ludziom Zachodu jako obręcz i ograniczenie (zob. Zawadzki 2004, s. 160).

Współcześnie na Zachodzie mamy do czynienia z nową formacją kulturową, tzw. **indywidualizmem postmodernistycznym**. Odnosi się ona do ludzi, którzy odłączyli się od Boga i stali się zależni od własnych emocji. Poznawanie świata odbywa się poprzez percepcję swoich emocji. Jest to zarazem indywidualizm psychotyczny, polegający na tym, że człowiek wynosi się ponad wszystko, absolutyzuje własne myśli, plany i poglądy. Wiążą się z tym radykalny relatywizm i ubóstwienie samorealizacji (zob. Haffend 2004, s. 233–235).

Opisane wcześniej przejawy kryzysów cywilizacyjnych i duchowych Europy Zachodniej skłaniają do określenia krytykowanego stanu

rzeczy mianem **cywilizacji śmierci**, której przeciwstawić należy **cywilizację miłości**. Ten ostatni termin zawiera priorytety, którymi powinni się kierować ludzie we wszystkich przejawach życia: 1) prymat osoby nad rzeczą; 2) prymat etyki nad techniką; 3) więcej być nad więcej mieć (zob. Nowak 2001, s. 39). Innym terminem charakteryzującym ideał urządzenia świata jest, podobnie jak u Sołżenicyna, cywilizacja miłosierdzia, oparta na religii (ibidem, s. 42).

Europa Wschodnia, zdaniem większości cytowanych tu autorów, jest wolna od tych przypadłości i dlatego Zachód powinien się otworzyć na „duchowe wartości środkowo-wschodniej części europejskiego kontynentu” (Urbański 2001, s. 107). Zdaniem niemieckiego teologa Jürgena Hoffenda dość dużą rolę ma do odegrania Polska, z powodu silnej duchowości. Polska jako wielokrotna ofiara przemocy utrzymała swoją tożsamość, język, religię i wiarę mimo braku własnego państwa. I w tym tkwi jej siła oraz legitymacja do propagowania szacunku do życia, godności i przeciwstawiania się relatywizmowi (zob. idem 2004, s. 235–236).

Patrząc syntetycznie na wschodnioeuropejską kontestację Zachodu, zauważymy swoiste kontinuum, gdzie z jednej strony mamy do czynienia z tradycjonalizmem rosyjskim⁵, ostentacyjnie antyzachodnim, a z drugiej – z panslawizmem czeskim czy konserwatyzmem polskim, rozdartymi między zachodnimi aspiracjami i identyfikacją z Zachodem a obawą przed jego wpływami. Dość celnie wyraził to Dugin (1998, s. 132), współczesny rosyjski klasyk euroazjatyizmu, a przy tym doskonały znawca historii Polski, stwierdzając, że trudność Polski polega na tym, że etnicznie jest na Wschodzie (słowiańskość), a religijnie i kulturowo – na Zachodzie.

Niezależnie od adekwatności tej diagnozy dość wyraźna jest ambiwalencja polskich krytyków Zachodu, którzy głoszą odrębność od Wschodu, z jednoczesną niezgodą na obecny sposób urządzenia Zachodu. Krytyka bezosobowego prawa, apoteoza wspólnoty opartej na więzi religijnej czy niezgoda na zachodnie wartości i wzory kulturowe są prawie identyczne jak u autorów rosyjskich. Koncepcje polskie nie mają jednak rozmachu intelektualnego równego rosyjskim, a to dlatego, że

⁵ Termin „tradycjonalizm rosyjski” dla określenia omawianych dalej koncepcji zaczerpnięty został z pracy J. Bratkiewicza *Zapętlenia modernizacji*, szkic III „Tradycja a tradycjonalizm, wiek złoty a wiek utopii” (Bratkiewicz 2007).

obszar poszukiwań jest ściśle ograniczony. Z jednej strony powoduje to dbałość o nieprzekroczenie linii kulturowej odgradzającej od Wschodu, z drugiej zaś, mimo krytyki, nacisk na przynależność do Zachodu. Mimo werbalnej antyosoświeleniowości polscy krytycy Zachodu starają się raczej nie odchodzić zbyt daleko od kartezjańskiego ideału kulturowego. Dlatego trudno tu o, podobne rosyjskiemu, rozwinięcie myśli na kształt trajektorii lotu orła stepowego, z jej wzlotami, zapętlzeniami, sprzecznościami, ale i poezją (szerzej na ten temat wraz z licznymi przykładami sformułowań zob. Bratkiewicz 2007, szkic VI, s. 239–362). Relatywnie większa dbałość polskich krytyków Zachodu o logikę nie zabezpiecza jednak całkowicie przed restytucją mesjanizmu z Polską w roli krzewicielki pożądanych wartości. Względnie łatwo też w Polsce i innych krajach Europy Wschodniej o szerzenie, dość osobliwego, przekonania, że jest się lepszym Zachodem niż tenże.

EMPIRYCZNA WERYFIKACJA KONTESZACJI ZACHODU

Empiryczną weryfikację opisanych wcześniej tez kontestatorskich utrudnia nieoznaczoność pojęcia Zachodu. Z perspektywy wschodnioeuropejskiej jeszcze dwadzieścia kilka lat temu Zachodem było wszystko to, co znajduje się za Łabą i jest niekomunistyczne. Niemniej dla części elit hiszpańskich, portugalskich, włoskich czy fińskich przynależność ich krajów do Zachodu była dość problematyczna. W Niemczech dopiero po 1945 r. tamtejsza elita polityczna skupiona wokół Adenauera podjęła trud ugruntowania poczucia przynależności do Zachodu (zob. Winkler 2007), które obecnie zdaje się doznawać pewnego uszczerbku. Jak widać, pojęcie Zachodu jest symbolem, do którego dość trudno dopasować obszary na mapie Europy. Spróbujmy obejść te trudności, sięgając do zawartości cytowanych wcześniej prac. Jak pamiętamy, polskie i rosyjskie kontestacje Zachodu koncentrowały się wokół problemu **zaniku całościowej duchowości (powiązana z *sacrum* duchowość staje się dodatkiem do innych orientacji życiowych, zamiast je integrować), wybujałego indywidualizmu, eutanazji i roli kobiet; uzupełnijmy tę listę o racjonalizowanie kultury, które rosyjscy autorzy, w relatywnie największym stopniu, przypisywali protestantyzmowi**. Co zatem jest, w Europie, Zachodem? Z powodu desakralizacji – Francja, indywidualizmu – Wielka Brytania,

roli kobiet i zarazem protestantyzmu – państwa skandynawskie (Dania i Szwecja), stosunku do śmierci – Holandia. Ponadto we wszystkich tych krajach mamy do czynienia z wyraźnie niższymi wskaźnikami nasycenia duchowością, w opisywanym tu znaczeniu, co wyraża się w o wiele mniejszym deklarowaniu wyznania i „uznania ważności religijnego uświęcenia narodzin, małżeństwa i śmierci” (Marody 2002, s. 147). W ten sposób otrzymaliśmy model Zachodu złożony z pięciu krajów: Danii, Francji, Holandii, Szwecji i Wielkiej Brytanii. Model ten będziemy porównywać z modelem Wschodu złożonym z dwu krajów: Polski i Rosji. Najważniejsze kategorie analityczne to kultura i cywilizacja, rozumiane identycznie jak w cytowanych wcześniej pracach. Kultura to duchowość nieodcinająca się od *sacrum*, a cywilizacja to urządzenia i umiejętność ich obsługi.

Weryfikować będziemy hipotezę mówiącą o rozpadzie kultury Zachodu na tle kultury Wschodu (Polska, Rosja). Została ona wyprowadzona z zawartości cytowanych wcześniej prac, które *expressis verbis* lub *implicite* kreślą negatywny obraz Zachodu, odwołując się do zjawisk kulturowych. Na czym oparto dobór wskaźników rozpadu kulturowego? Z naciskiem należy podkreślić, że nie było tak, iż autor tego opracowania przeczytał o rozpadzie kultury i, bazując na swojej wiedzy, dobrał wskaźniki, żeby to sprawdzić. Wszystkie użyte dalej kategorie analityczne i wskaźniki oraz związki między nimi były stosowane przez autorów cytowanych wcześniej tekstów dla poparcia tezy o regresie Zachodu. W rezultacie analizy zawartości diagnoz kontestatorskich można zaproponować następujący ciąg oczekiwanych zdarzeń, który poddany zostanie weryfikacji:

Zachód (zanik całościowej duchowości * wybujały indywidualizm * rola kobiet) = rozpad kultury → frustracja, patologie społeczne, samobójstwa, samotność, wycofanie w życie prywatne, rozpad rodzin, niski poziom urodzeń i samounicestwienie przez depopulację

Wschód Polska + Rosja (sakralna duchowość * mniejszy indywidualizm * inna rola kobiet) = **nie** rozpad kultury → wyraźnie mniejsze opisane wyżej negatywa następstw lub ich brak.

Rozpocznijmy od patologii. Jednym z najbardziej spektakularnych jej odmian są zabójstwa (tab. 15.1).

Tabela 15.1. Zabójstwa na 100 tys. ludności w latach 1995–2008

Państwo	1995	2004	2007	2008
Polska	2,2	1,7	–	1,2
Rosja	21,4	22,2	–	14,2
Dania	1,1	0,8	1,4	
Francja	3,0	1,7	–	1,4
Holandia	1,1	0,8	1,0	–
Szwecja	1,0	1,2	–	1,0
Anglia i Walia	1,4	1,6	–	1,2

Źródło: dla 2007 i 2008 r. UNODOC 2003–2008, dla 1995 i 2004 r. Aromaa, Heiskanen 2008, s. 60.

Spośród krajów Zachodu tylko we Francji wskaźnik zabójstw był i jest większy niż w Polsce. Z kolei w Rosji jest on o wiele wyższy niż we wszystkich pozostałych państwach łącznie. Jak widać, dość trudno uznać kontestatorski opis Zachodu za trafny, ale też nie można go jeszcze jednoznacznie odrzucić.

Kolejny problem to samotność i wycofanie w prywatność oraz niechęć do współdziałania z innymi ludźmi. W niektórych krajach Europy Zachodniej wskaźnik aktywnego uczestnictwa w organizacjach dobrowolnych obniżył się na przełomie wieków (Wielka Brytania, Niemcy), ale w innych (Austria, Irlandia, Belgia) wyraźnie wzrósł. Na tym tle aktywna działalność w stowarzyszeniach dobrowolnych da się opisać następująco: Polska – nieco ponad 10% ludności, Rosja – nieco poniżej 10%, Dania – około 35%, Holandia – nieco poniżej 50%, Francja – około 25%, Szwecja – około 55%, Wielka Brytania – około 35% (Bartkowski, Jasińska-Kania 2002, s. 75). Wyniki badań pokazują, że jest zupełnie odwrotnie, niż diagnozowano, i że różnice są dość drastyczne. Symptomy rozpadu kulturowego Zachodu pozostają niewidoczne.

Omówmy teraz problem frustracji. Skutkuje ona pogorszeniem się stanu psychicznego i związanymi z tym utrudnieniami życiowymi. Przytoczone dalej wskaźniki są syntetycznymi następstwami szerokiego spektrum bodźców doświadczanych w trakcie życia w danym kraju. Jedne z nich wynikają z uczestnictwa w cywilizacji, inne – w kulturze. Na Zachodzie poziom cywilizacji jest wyższy. Udział w cywilizacji przysparza zatem relatywnie mniej cierpień. Jeżeli tak, to ewentualny

gorszy stan psychiczny mieszkańców Zachodu byłby w głównej mierze następstwem stanu kultury. Teza o rozpadzie tejże nabrałaby bardzo dużej wiarygodności. Zauważmy ponadto, że kryzys 2008 r. powinien wstrząsnąć rozpadającą się kulturą Zachodu, pogłębić stan zagubienia i wydatnie pogorszyć stan psychiczny (tab. 15.2 i 15.3).

Tabela 15.2. Stan psychiczny mieszkańców badanych krajów w 2006 r., mierzony brakiem odczuwania symptomów depresyjnych i utrudnień życiowych (%)

Jak często zdarza się doświadczać następujących stanów psychicznych:	Polska	Dania	Francja	Holandia	Wielka Brytania	Szwecja
„Zdołowania”, rezygnacji i braku nadziei? Bardzo rzadko lub nigdy	75	87	85	83	81	90
Stanów depresyjnych? Bardzo rzadko lub nigdy	61	83	72	78	75	80
Napięcia psychicznego? Bardzo rzadko lub nigdy	51	66	47	53	57	65
Tego, że w ciągu ostatnich 4 tygodni Twój stan emocjonalny był powodem, że wykonanie pracy lub innej społecznej aktywności było mniejsze od zamierzeń? Nigdy	42	68	68	69	67	66
Tego, że stan emocjonalny powodował mniejszą staranność w pracy lub innej aktywności? Nigdy	47	70	71	71	70	71

Źródło: Mental Well-being 2006, s. 11, 14, 20–21.

Porównanie danych dla lat 2006 i 2010 pokazuje, że w krajach Zachodu nie nastąpiło wyraźne pogorszenie się stanu psychicznego. Tamtejsza kultura okazała się na tyle silna, że była w stanie wytworzyć mechanizmy przeciwdziałające napięciom psychicznym będącym następstwem zagrożeń gospodarczych lub je zmniejszające. Poziom napięć psychicznych i ich negatywnych konsekwencji okazuje się w Polsce *per saldo* wyraźnie wyższy niż w krajach Zachodu. Jest więc odwrotnie, niż wynikało z hipotezy o upadku Zachodu, a co za tym idzie – brak argumentów na rzecz rozpadu kulturowego.

Zanik duchowości i rozpad kultury skutkuje utratą sensu życia i brakiem społecznego oparcia, w efekcie pojawiają się pesymizm, rozpacz i brak nadziei. W rozpadających się kulturach powinniśmy zatem

obserwować relatywnie wysoki wskaźnik samobójstw, na tle kultur nierozpadających się. Samobójstwa mogą być także następstwem indywidualnych trudności ekonomicznych (biedy, bezrobocia itp.), czyli czynników cywilizacyjnych. Oczekiwać należy, że tam, gdzie kultura duchowa jest dość dobrze zintegrowana (w Polsce, Rosji), pomaga ona znosić niedostatki bytu, niosąc pocieszenie i zapewniając oparcie.

Tabela 15.3. Stan psychiczny mieszkańców badanych krajów w 2010 r. (%)

Jak często zdarza się doświadczać następujących stanów psychicznych:	Polska	Dania	Francja	Holandia	Wielka Brytania	Szwecja
„Zdołowania”, rezygnacji i braku nadziei? Bardzo rzadko lub nigdy	73	89	85	85	77	90
Stanów depresyjnych? Bardzo rzadko lub nigdy	63	81	68	78	70	80
Napięcia psychicznego? Bardzo rzadko lub nigdy	47	57	45	53	49	60
Tego, że w ciągu ostatnich 4 tygodni Twój stan emocjonalny był powodem, że wykonanie pracy lub innej społecznej aktywności było mniejsze od zamierzeń? Cały czas lub prawie cały czas	11	4	7	6	8	5

Źródło: Mental Well-being 2010, s. 23 i 37.

Rozpad kulturowy Zachodu powinien się wiązać ze stopniowym wzrostem samobójstw. Jest jednak odwrotnie (tab. 15.4). Obecnie najwięcej samobójstw jest w Rosji i tylko we Francji ich współczynniki są wielkością zbliżone do polskich. Także i w tym obszarze hipotezę rozpadu kultury Zachodu należy zatem odrzucić.

Zobaczmy teraz, jak się przedstawia problematyka rodzinna oraz skłonność do posiadania dzieci i ewentualna depopulacja. Stosowne wskaźniki dotyczą zjawisk przypisywanych rozpadowi się kultury Zachodu, takich jak: kryzys rodziny, pesymizm, frustracja i brak nadziei. Ich wynikiem jest niechęć do posiadania dzieci.

Analiza wskaźników urodzeń (tab. 15.4) pokazuje, że jest odwrotnie od oczekiwań. W większości krajów Zachodu współczynniki dzietności systematycznie rosną, natomiast w Polsce i Rosji maleją. Zawarte w tabeli informacje o urodzeniach nie kwestionują znanych tez o starzeniu się Europy. Wskaźniki nie potwierdzają hipotezy o rozpadowi

kultury Zachodu. Co więcej, odwrotna hipoteza wydaje się bardziej stosowna. Nie taki jest jednak kierunek naszych poszukiwań.

Tabela 15.4. Samobójstwa na 100 tys. ludności od 1950 r.

Lata	Dania	Holandia	Francja	Szwecja	Wielka Brytania	Polska	Rosja
1950	23,3	5,5	15,2	14,8	9,5		
1955	23,3	6,0	15,9	17,8	10,7	5,7	
1960	20,3	6,6	15,8	17,4	10,7	8,2	
1965	19,3	6,9	15,0	18,9	10,4	9,0	
1970	21,5	8,1	15,4	22,3	7,7	11,2	
1975	24,1	8,9	15,8	19,4	7,5	11,3	
1980	31,6	10,1	19,4	19,4	8,8	11,2	34,6
1985	27,9	11,3	22,5	18,2	9,0	13,3	31,2
1990	23,9	9,7	20,0	17,2	8,1	13,0	26,5
1995	17,7	9,8	20,6	15,3	7,4	14,3	41,5
2000	13,6	9,4	18,4	12,7	7,5	15,1	39,4
2005	11,6	9,6	17,6	13,5	6,7	15,8	32,2
2006	11,9		17,0	13,2		15,2	30,1
2007		8,3			6,4		
2012	11,2	10,0	15,8	13,2	6,9	20,5	22,4

Źródło: dla lat 1950–2007 Suicide WHO 2011, dla 2012 r. WHO 2014, s. 80 i nast.

Zastanówmy się teraz, czy rezultaty badań dotyczące stanu psychicznego i diety są finalnym rozstrzygnięciem dyskusji o rozpady kultury Zachodu. Niekoniecznie. Załóżmy, że polscy i rosyjscy autorzy przecenili znaczenie czynników antropologiczno-kulturowych i stanu osobowości dla decyzji prokreacyjnych. Niech zilustruje to przykład Francji.

Na początku lat 90. XX w. wskaźnik urodzeń był tu jednym z najniższych w Europie, ostatnio tendencja się odwróciła. W 2006 r. na statystyczną Francuzkę przypadało dwoje dzieci, a np. na Polkę 1,23. „Mitem jest natomiast opinia, że najliczniejsze są rodziny imigrantów. Tylko 20% z dzisiejszego wyżu demograficznego stanowią dzieci tych, dla których Francja stała się nową ojczyzną” (Napiórkowska 2007). Jedną z przyczyn tych zmian jest wieloletnia polityka rodzinna

Tabela. 15.5. Współczynniki urodzeń (liczba dzieci na kobietę), dynamika 20-letnia

Państwa	Lata	Współczynnik urodzeń
Dania	2005–2010	1,84
	2000–2005	1,76
	1995–2000	1,76
	1990–1995	1,75
Francja	2005–2010	1,89
	2000–2005	1,88
	1995–2000	1,76
	1990–1995	1,71
Holandia	2005–2010	1,74
	2000–2005	1,73
	1995–2000	1,60
	1990–1995	1,58
Polska	2005–2010	1,27
	2000–2005	1,25
	1995–2000	1,48
	1990–1995	1,89
Rosja	2005–2010	1,37
	2000–2005	1,30
	1995–2000	1,25
	1990–1995	1,55
Szwecja	2005–2010	1,87
	2000–2005	1,67
	1995–2000	1,56
	1990–1995	2,01
Wielka Brytania	2005–2010	1,84
	2000–2005	1,70
	1995–2000	1,70
	1990–1995	1,78

Źródło: UNdata 2010.

(np. ośrodki opieki nad dziećmi, przywileje podatkowe, przepisy prawa pracy oraz różnego typu zasiłki – za urodzenie dziecka 885 euro). Drugi czynnik to powszechna akceptacja nowego modelu rodziny i jego

umocowanie prawne (ibidem). Jak widać, chodzi przede wszystkim o pieniądze i organizację ich wydawania, a także regulacje wiążące wkład państwa, samorządów i pracodawców w politykę pronatalną, czyli o czynniki czysto cywilizacyjne.

Podobne prawidłowości możemy odnieść do stanu psychicznego. Gorszy stan psychiczny, w Polsce i Rosji, może być następstwem niższego poziomu cywilizacyjnego. Znaczenie czynników cywilizacyjnych dla stanu psychicznego potwierdzają badania Petry Böhnke (2005) zrealizowane na narodowych próbach Eurobarometru. W obliczu tych prawidłowości można by wysunąć argument, że zły stan cywilizacji rodzi mocne symptomy neurotyczne, ale silna kultura je osłabia. W Polsce i Rosji symptomy neurotyczne są silniejsze niż na Zachodzie, ale ich poziom jest niższy, niż mógłby być wtedy, gdyby nie było silnej kultury. Na Zachodzie z kolei silna cywilizacja daje bardzo dużo pozytywnych bodźców, które „przykrywają” negatywne bodźce płynące z rozpadającej się kultury. Prowadziłoby to do **wniosku, że kultura zachodnia się rozpada, ale dla ludzi nic złego z tego nie wynika. Co więcej, ich komfort psychiczny jest wyraźnie większy niż tam, gdzie kultura się nie rozpada.** Konkluzje takie stoją jednak w wyraźnej sprzeczności z zawartością nauk o kulturze. Rozpad kultury nieuchronnie bowiem skutkuje napięciami psychicznymi, lękami itp.

Na podstawie przyjętych założeń teoretycznych i rezultatów badań empirycznych rysują się następujące możliwości interpretacyjne:

- Stwierdzony tu relatywnie mniej korzystny stan rzeczy, w Polsce i Rosji, może być następstwem napływu z Zachodu produktów rozpadającej się kultury. W Polsce i Rosji symptomy neurotyczne są silniejsze niż na Zachodzie, ale ich poziom jest niższy, niż mógłby być wtedy, gdyby nie było silnej zintegrowanej kultury duchowej. **Zachód i Wschód się kulturowo rozpadają, ale Wschód wolniej.** Jest to możliwe, choć trudne do udowodnienia. Pomiar stanu Zachodu nie może stanowić punktu odniesienia dla pomiaru Wschodu i odwrotnie, ponieważ obiekty te zmieniają się wobec siebie.
- **Zachód się nie rozpada, ale Wschód tak.** Jak wynika z analiz Jedlickiego (2002) oraz Kizwaltera (1999), Polska i Rosja (zob. np. Bierdiajew 1999) były w XIX w. poddane dość silnej presji kulturowej ze strony Zachodu, podobnie jak obecnie związanej z ekspansją

kapitalizmu. Polska kultura się nie rozpadła, nie rozpada się i teraz. Nieco inaczej jest w Rosji, gdzie za rozpad kulturowy (dla większości cytowanych tu rosyjskich autorów) może uchodzić rewolucja bolszewicka. Jeżeli tak, to odejście od bolszewizmu jest co najmniej zahamowaniem rozpadu i być może rozwojem. Jeżeli Wschód się nie rozpada, to:

- Mimo że Zachód odszedł od wspólnych ze Wschodem (Polska, Rosja) korzeni, kulturowych, na zastosowanym tu dość dużym poziomie ogólności obie kultury są nadal dość podobne do siebie. Oczywiście jeżeli przejdziemy na niższy poziom analizy, rozważając np. kulturę prawną, polityczną czy gospodarczą, wnioski będą odmienne. **Jeżeli Wschód i Zachód są kulturowo podobne, to kultura, *per saldo*, jest konstans, a stan psychiczny różnicując czynniki cywilizacyjne.**
- Jeżeli stan psychiczny jest korelatem stanu kultury, a rozwój cywilizacyjny prowadzi do poprawy stanu psychicznego, **to rozwój cywilizacyjny jest zarazem czynnikiem poprawiającym stan kultury.** A jeżeli tak, to:
- **Rozpad kulturowy bardziej zagraża grupom zaniedbującym rozwój cywilizacyjny niż tym, które o niego dbają.**

Tak czy inaczej, pogląd mówiący o tym, że na tle Polski i Rosji Zachód znajduje się w stanie rozpadu kulturowego, jest raczej niewiarygodny.

PODSUMOWANIE

Mimo falsyfikacji hipotezy o rozpadzie kultury Zachodu błędem byłoby sugerowanie, że problem został rozstrzygnięty. Składa się na to kilka powodów. Empiryczna weryfikacja tez kontestatorskich wobec Zachodu przeprowadzona została na bazie kilku syntetycznych kategorii analitycznych, które są pochodną szerokiego spektrum zjawisk i doznań pozwalających na dość trafne wnioskowanie o stanie cywilizacji i kultury (urodzenie, stan psychiczny, samoorganizacja). Dla celów weryfikacyjnych dokonano modelowego odtworzenia kategorii i związków między nimi, w taki sposób, aby zachować ich naukowy charakter i nie odrywać ich od teoretycznego kontekstu. Z tego względu pominięto kategorie postulatywne. Nie szukano np. empirycznych

odpowiedników rosyjskiego miłosierdzia, litości i poświęcenia ani nie porównano *sobornost'i* z samorządem, a także nie dyskutowano nad bezosobowością i jej przeciwieństwami.

Opisane tu idee kontestatorskie dość często opierają się na aksjomatach silnie zakotwiczonych w systemach wartości. Z tego względu ich weryfikacja może polegać albo na wykazaniu, że aksjomaty zostały źle wyprowadzone z wartości, albo na przedłożeniu odmiennych aksjomatów wyprowadzonych z jakichś innych wartości. Są to jednak zabiegi, których nie sposób zawrzeć w ramach krótkiego opracowania. Trzeba wreszcie wspomnieć, że opisane wcześniej tezy kontestatorskie mogą być w znacznej części trafne, ale nie poddawać się empirycznej analizie. Nie można definitywnie odrzucić tezy, że Europa Wschodnia ma coś takiego, czego nie ma Europa Zachodnia i że jest to lepsze dla ludzi. Żeby to jednak znaleźć, należałoby się posłużyć jakimiś innymi wskaźnikami. Podobnie rzecz się ma z problemem rozpadu (regresu, kryzysu, upadku) – argumentów należałoby szukać, odwołując się do innych wskaźników i przyjmując odmienne założenia teoretyczne niż te, którymi operowali cytowani powyżej autorzy.

LITERATURA CYTOWANA

- Ackermann L. (2007). Angst-ridden Germans look for answers – and find them in the Koran. *Spiegel Online International*, <http://www.spiegel.de/international/spiegel/0,1518,460364,00.html> [dostęp: 25.09.2010].
- Addison J.T., Schnabel C. (2003). *International Handbook of Trade Unions*. Northampton MA: Edward Elgar Publishing Limited.
- Agencja Lotnicza (2008). *Lotnictwo i obronność w Polsce*, www.altair.com.pl/start-371 [dostęp: 30.03.2010].
- Aleman J. (2009). Polityka Trójstronnej Współpracy w nowych demokracjach: analiza wielopoziomowa. *Międzynarodowy Przegląd Polityczny Nauka / Revue internationale de science politique* z 1 marca, nr 30, s. 141–162.
- Amir S. (1974). *Accumulation on a World Scale*. New York: Monthly Review Press.
- Ark van B., Inklaar R., McGuckin R.H. (2003). ICT and productivity in Europe and the United States. Where do the differences come from?. *CESifo Economic Studies, Oxford Journals*, t. 49, nr 3, s. 295–318.
- Armington K., Careja R., Weisstanner D., Engler S., Potolidis P., Gerber M. (2012). *Comparative Political Data Set III 1990–2010*. Berne: Institute of Political Science, University of Berne.
- Aromaa K., Heiskanen M. (2008). *Crime and Criminal justice Systems in Europe and North America 1995–2004*. Helsinki: European Institute for Crime Prevention and Control affiliated within United Nations, Publication Series No. 55.
- Attali J. (2003). *Żydzi, świat, pieniądze* (przeł. K. i K. Pruscy). Warszawa: Wydawnictwo Cyklady.
- Auer R.A., Degen K., Fischer A.M. (2013). Low-wage import competition, inflationary pressure, and industry dynamics in Europe. *European Economic Review*, t. 59, kwiecień, s. 141–166.
- Bandura A. (2007). *Teoria społecznego uczenia się* (przeł. J. Kowalczevska, J. Radzicki). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bank for International Settlements (2007). *Triennial and semiannual surveys on positions in global over-the-counter (OTC) derivatives markets at end-June 2007*, November („BIS”), <http://www.bis.org/press/p071121.htm> [dostęp: 16.04.2010].
- Bank for International Settlements (2008). Monetary and Economic Department, 22 May, OTC derivatives market activity in the second half of 2007, http://www.bis.org/publ/otc_hy0805.pdf?noframes=1 [dostęp: 15.09.2009].

- Barber B.R. (1997). *Dżihad kontra McŚwiat* (przeł. H. Jankowska). Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA.
- Barber B.R. (2005). *Imperium strachu. Wojna, terroryzm i demokracja* (przeł. H. Jankowska). Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA.
- Barrington L., Bosia M.J., Bruhn K., Giaimo S., McHenry Jr D.E. (2010). *Comparative Politics. Structures & Choices*. Boston: Wadsworth Cengage Learning.
- Bartczak W. (2005). Putin i Rosja. Rosja patrzy wstecz. *Gazeta Wyborcza*, 13/08–15/08/ Świąteczna.
- Bartens W. (2011). Zdrowi z urojenia. *Suddeutsche Zeitung* z 16.07.2011, cyt. za *Forum* z 12–18.09.
- Bartkowska-Nowak D. (2001). Czy urzędy samorządowe potrzebują procedur kadrowych?. *Samorząd Terytorialny*, nr 7–8, s. 84–94.
- Bartkowski J., Jasińska-Kania A. (2002). Organizacje dobrowolne a rozwój społeczeństwa obywatelskiego, w: A. Jasińska-Kania, M. Marody (red.), *Polacy wśród Europejczyków*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Bartnik C. (2007). Problem nikczemnienia społeczeństw. *Nasz Dziennik* z 10–11 marca.
- Bauman Z. (2000). *Ponowoczesność jako źródło cierpień* (wyd. 2). Warszawa: Wydawnictwo Sic!
- Beauvois D. (2000). Spory historyków (Francja, Rosja, polska) wokół Ukrainy – Rusi, w: J. Kłoczowski (red.), *Historia Europy Środkowo-Wschodniej*, t. 2. Lublin: Instytut Europy Środkowo-Wschodniej.
- Beck T., Clarke G., Groff A., Keefer P., Walsh P. (2001). New tools in comparative political economy: The Database of political institutions (September). *World Bank Economic Review*, nr 15(1), s. 165–176.
- Beck U. (2002). *Spółczesność ryzyka. W drodze do innej nowoczesności* (przeł. S. Cieśla). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Beck U. (2006). Living in the world risk society. *Economy and Society*, nr 35(3), s. 329–345.
- Beck U. (2009). Ponowne odkrycie polityki; przyczynek do teorii modernizacji refleksywnej, w: U. Beck, A. Giddens, S. Lash, *Modernizacja refleksyjna* (przeł. J. Konieczny). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Beck U., Giddens A., Lash S. (2009). *Modernizacja refleksyjna* (przeł. J. Konieczny). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Beck U., Lau Ch. (2005). Second modernity as a research agenda: Theoretical and empirical exploration in the „meta-change” of modern society. *The British Journal of Sociology*, nr 56(4), s. 525–567.
- Bendix R. (1975). *Max Weber: portret uczonego* (przeł. K. Jakubowicz). Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Berger M., Nanowerk (2007). <http://www.nanowerk.com/spotlight/spotid=2100.php> [dostęp: 3.09.2010].

- Beuzekom B., Arundel A. (2009). *OECD Biotechnology Statistics 2009*. Paris: OECD.
- Białek J., Oleksiuk A. (2009). *Gospodarka i geopolityka. Dokąd zmierza świat?* Warszawa: Wydawnictwo Difin.
- Bicz Unii na nielegalnych (2007). *Gazeta Wyborcza* z 17.04.
- Bieńkowska E. (2014). Czy Francja przetrwa do roku 2084?. *Gazeta Wyborcza* z 15–16.02.
- Bierdiajew M. (1999). *Głoszę wolność* (przeł. H. Paprocki). Warszawa: Fundacja Aletheia.
- Biotechnology R&D expenditures in the business sector 2014, <http://www.oecd.org/innovation/inno/keybiotechnologyindicators.htm> [dostęp: 28.12.2014].
- Birdsall N. (2006). The world is not flat: Inequality and injustice in our global economy. *WIDER Annual Lecture 9, UNU World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER)*.
- Biznes Gazeta Prawna (2011). Dług publiczny USA, <http://tematy.biznes.gazeta-prawna.pl/tematy/d/dlug-publiczny-usa> [dostęp: 21.11.2012].
- Böhnke P. (2005). *First European Quality, of Life survey: Life Satisfaction, Happiness, and Sense of Belonging Office*. Luxembourg: Official publication of European Communities, <http://www.eurofound.europa.eu/pub-docs/2005/91/en/1/ef0591en.pdf> [dostęp: 2.01.2007].
- Boix C. (1998). *Political Parties. Growth and Equality. Conservative and Social Democratic Economic Strategies in the World Economy*. Cambridge UK: Cambridge University Press.
- Boockmann H. (2002). *Zakon Krzyżacki* (przeł. R. Traba). Gdańsk – Warszawa: Wydawnictwo Marabut, Oficyna Wydawnicza Volumen.
- Bosacki M. (2008). Ameryka przestaje być rajem. *Gazeta Wyborcza* z 10–11.05.
- Bosworth B., Collins M. (2010). Accounting for Growth: Comparing China and India (February 2007). *NBER Working Paper No. W12943*, <http://ssrn.com/abstract=969950> [dostęp: 13.12.2011].
- Boulet-Gercourt P. (2011). Roboty trzymają kasę. *Le Nouvel Observateur* z 17.02.2011, cyt. za *Forum* z 21–27.03.
- Bratkiewicz J. (2007). *Zapełnienia modernizacji. Szkice o samopoznajaniu i autoidentyfikacji w interakcjach tradycji i nowoczesności (przypadek Rosji i nie tylko)*. Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN.
- Breadley D., Huper E., Nielsen F., Stephens J.D. (2003). Determinants of relative poverty in advanced capitalist democracies. *American Sociological Review*, nr 68(1), s. 22–51.
- Breault K.D. (1986). Suicide in America. A test of Durkheim's theory of religious and family integration, 1993–1980. *American Sociological Review*, nr 92(3), s. 628–656.
- Brewer M., Goodman A., Muriel A., Sibieta L. (2007). Poverty and Inequality in the UK. *IFS Briefing Note 73*, <http://www.ifs.org.uk/bns/bn73.pdf> [dostęp: 23.10.2011].

- Britain's Immigrants* (2007). *Britain's Immigrants. An Economic Profile. A Report for Class*. Films and Channel 4 Dispatches. Institute for Public Policy Research.
- Brodniak W.A. (2006). Współczesne społeczno-kulturowe koncepcje i teorie samobójstw. *Suicydologia*, nr 2(1), s. 17–25.
- Broman C., Lee Hamilton V.L., Hoffman W.S. (1996). The impact of unemployment on families. *Michigan Family Review*, nr 02(2), s. 83–91.
- Broom L., Cushing R.G. (1977). A modest test of an immodest theory: The functional theory of stratification. *American Sociological Review*, nr 42(1), s. 157–169.
- Brown A. (2010). Faszyci z kraju łośi. *Forum* z 17.09.
- Brzeziński Z. (1997). A geostrategy for Eurasia. *Foreign Affairs*, wrzesień–październik, s. 50–64.
- Brzeziński Z. (1998). *Wielka szachownica. Główne cele polityki amerykańskiej* (przeł. G. Wyżyński). Warszawa: Świat Książki.
- Bureau of Labor Statistics (2008). US Department of Labor. *Economic News Release*, <http://www.bls.gov/news.release/prin.t01.html> [dostęp: 14.06.2010].
- Burnett V. (2008). W uścisku inflacji. *International Herald Tribune* z 30.04, cyt. za *Forum* z 30.06.
- Buruma I., Margalit A. (2005). *Okcydentalizm. Zachód w oczach wrogów* (przeł. A. Lipszyc). Kraków: Universitas.
- Bystroń J.St. (1936). *Kultura ludowa*. Warszawa: Nasza Księgarnia.
- Cairo Declaration (1990). http://www.un.org/durbanreview2009/pdf/Durban_Review_outcome_document_En.pdf [dostęp: 25.09.2010].
- Capello R., Perucca G. (2013). *Do Eastern Regions Move Towards an Endogenous Growth Pattern? A Diachronic Perspective of Regional Success Factors, 7th Framework Programme*. GRINCOH Deliverable n. P1.15.
- Card D., Dustman Ch., Preston I. (2005). Understanding attitudes to immigration: The migration and minority module of the First European Social Survey; Centre for Research and Analysis for Migration CREAM. *Department of Economics University College London, Discussion Paper Series No. 3*, www.econ.ucl.ac.uk/cream/pages/CDP/CDP_03_05.pdf [dostęp: 5.02.2008].
- Cardoso F.H., Faletto E. (2008). *Zależność a rozwój w Ameryce Łacińskiej. Próba interpretacji socjologicznej* (przeł. H. Siewierski, Z. Jakubowska). Warszawa: Instytut Studiów Iberyjskich i Iberoamerykańskich UW i Muzeum Historii Polskiego Ruchu Ludowego.
- Castells M., Himanen P. (2009). *Spółeczeństwo informacyjne i państwo dobrobytu* (przeł. M. Penkala, M. Sutowski). Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Cena ropy USA (2004–2008). <http://tonto.eia.doe.gov/dnav/pet/hist/wtotusaw.htm> [dostęp: 25.01.2010].

- Chase-Dunn Ch., Kawano Y., Brewer B. (2000). Trade globalization since 1795: Waves of integration the world system. *American Sociological Review*, nr 65(1), s. 77–95.
- Châtelier Le H. (1972). Filozofia systemu Taylora, w: J. Kurnal (red.), *Twórcy naukowych podstaw organizacji*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Chilosi A. (2008). *Poverty, Population, Development in Historical Perspective*. Munich Personal RePEc Archive, MPRA No. 9542.
- Clark G. (2007). *A farewell to Alms. A Brief Economic History of the World*. Princeton – Oxford: Princeton University Press.
- Cole W.M. (2005). Sovereignty relinquished? Explaining commitment to the human rights covenants 1966–1999. *American Sociological Review*, nr 70(3), s. 472–496.
- Conan E. (2002). Bogactwo Żydów, *L'express* z 10.01., cyt. za *Forum* z 4.02.
- Consumer Price Index (2008). U.S. Bureau of Labor, Bureau of Labor Statistics, Consumer Price Index for All Urban Consumers (CPI-U): Seasonally adjusted U.S. city average, by expenditure category, <http://www.bls.gov/news.release/cpi.toc.htm> [dostęp: 14.06.2006].
- Consumer Price Index for Germany (2008). Federal Statistical Office Germany, Consumer Prices, Consumer price index for Germany. <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/EN/Content/Statistics/TimeSeries/EconomicIndicators/BasicData/Content100/vpi102a.psm1> [dostęp: 14.06.2010].
- Council of Europe (1998). *Konwencja o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności*. Kancelaria Europejskiego Trybunału Praw Człowieka.
- Cox T., Mason B. (2000). Tendencje i rozwój Europy Środkowo-Wschodniej w stosunkach przemysłowych. *Przemysłowe Relacje Journal*, nr 31, s. 97–114.
- CPDSIII (1990–2010). http://www.ipw.unibe.ch/content/team/klaus_armingeon/comparative_political_data_sets/index_ger.html [dostęp: 10.09.2012].
- Craig V.V. (2002). Merchant banking: Past and present. *FDIC Banking Review*, <http://www.fdic.gov/bank/analytical/banking/2001sep/article2.html> [dostęp: 12.06.2007].
- CRM-News (2004). CRM-News/Daily-News/Offshoring-Not-Such-a-Grand-Exodus, <http://www.destinationcrm.com/Articles/CRM-News/Daily-News/Offshoring-Not-Such-a-Grand-Exodus-After-All-47088.aspx> [dostęp: 29.01.2013].
- Crystal G. (2002). Liczy się tylko suma na koncie. *Forum* z 22–28.07.
- Czarnecki M. (2014a). Dania bogata Polakami. *Gazeta Wyborcza* z 16.04.
- Czarnecki M. (2014b). Dlaczego Brytyjczycy nie chcą imigrantów? *Gazeta Wyborcza* z 17.01.
- Ćwikliński H. (2004). Pojęcie i zakres polityki gospodarczej. Klasyfikacja ekonomicznych funkcji państwa, w: H. Ćwikliński (red.), *Polityka gospodarcza*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.

- DataBase (2013). <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/0,contentMDK:20649465~pagePK:64214825~piPK:64214943~theSitePK:469382,00.html> [dostęp: 16.01.2014].
- Davies J., Sandström S., Shorrocks A., Wolff E. (2006). The world distribution of household wealth, World Institute for Development Economics Research of the United Nations University (UNU-WIDER), http://www.wider.unu.edu/events/past-events/2006-events/en_GB/05-12-2006/ [dostęp: 14.01.2008].
- Davies N. (2008). *Europa walczy 1939–1945* (przeł. E. Tabakowska). Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Davis K., Moore W. (1945). Some principles of stratification. *American Sociological Review*, nr 10(2), s. 242–249.
- Demetz M. (2005). Fiasko multikulti. *L'Express* z 27.10, cyt. za *Forum* z 21–27.11.
- Demographic Yearbook (2006). *United Nations Statistics Division*, <http://unstats.un.org> [dostęp: 14.05.2010].
- Dettmer M., Shafy S., Tietz J. (2011). Kiedy świeca się dopala. *Forum* z 7–13.02.
- Deutsch M., Collins M.E. (1951). *Interracial Housing: A Psychological Evaluation of a Social Experiment*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Digital Planet (2006). The Global Information Economy, <http://www.witsa.org/DigitalPlanet/2006/WITSADP2006page.doc> [dostęp: 3.11.2008].
- Dokuczajew D., Kryłow D. (2010). Kopali aż dokopali. *The New Times* z 19.04, cyt. za *Forum* z 24.05.
- Domański H., Żółtak T. (2014). Empiryczny sens hipotezy o dekonsolidacji systemu politycznego w Europie, referat wygłoszony na konferencji Europejski Sondaż Społeczny, Runda 6. Polska a Europa. Kontynuacje i zmiany. Instytut Filozofii i Socjologii PAN, 15.01.
- Drucker P. (1999a). Przyszłe społeczeństwo. *Przegląd Polityczny*, nr 62–63, s. 109–131.
- Drucker P. (1999b). *Społeczeństwo prokapitalistyczne* (przeł. G. Kranas). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dugin A. (1998). Czekam na Iwana Groźnego. Rozmowa z Aleksandrem Duginem, rozm. G. Górny. *Frona*, nr 11/12, s. 130–146.
- Durban (2001). http://www.un.org/durbanreview2009/pdf/Durban_Review_outcome_document_En.pdf [dostęp: 12.05.2007].
- Durkheim E. (1903). *Próba określenia zjawisk religijnych* (przeł. S. Brzozowski). Warszawa: Biblioteka Samokształcenia.
- Durkheim E. (1975a). Contribution to discussion. Religions sentiment at the present time, w: W.E. Pickering (red.), *Durkheim on Religion. A Selection of Readings*. London: Routledge & Kegan.
- Durkheim E. (1975b). Durkheim suicide: A study in sociology, w: W.E. Pickering (red.), *Durkheim on Religion. A Selection of Readings*. London: Routledge & Kegan.
- EBRD (2013). <http://www.ebrd.com/pages/research/economics/data/macro.shtml#ti> [dostęp: 20.01.2013].

- Economist (2006). Economist Intelligence Unit (The Economist) Foresight 2020. *Economics, industry and corporate trends*. London–New York–Hong-Kong: sponsored by CISCO Systems.
- Eisenga R., Felling A., Lammers J. (1994). Religious affiliation, income stratification and political party preference in Netherlands 1964 to 1992. *The Netherlands Journal of Social Sciences*, nr 30(2), s. 107–127.
- Elias N. (1980). *Przemiany obyczajów w cywilizacji Zachodu* (przeł. T. Zabłudowski). Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- ESPON (2009). *Identyfikacja istotnych przestrzennie aspektów społeczeństwa informacyjnego. Raport końcowy*. Uniwersytet Warszawski. Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych (EUROREG), http://www.espon.pl/files/11_2/2/ESPON_1.2.3_RAPORT_FINAL_w.polska.pdf [dostęp: 25.11.2009].
- ESS6–2012, edition 2.0 ESS Round 6: European Social Survey Round 6 Data (2012). Data file edition 2.0. *Norwegian Social Science Data Services, Norway – Data Archive and distributor of ESS data*.
- Eurobarometer (2006). Mental Well-being, Special Eurobarometer. May, European Commission, http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_248_en.pdf [dostęp: 30.05.2008].
- Eurobarometer (2010). Special Eurobarometer 345, Mental Health. *Part 1: Report, European Commission, Annexes*, http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_345_anx_en.pdf [dostęp: 12.11.2012].
- European Yearbook* (2011). Eurostat. Europe in figures.
- Eurostat (2008). <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsdde220&plugin=1> [dostęp: 21.05.2010].
- Eurostat (2011). <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tps00047&plugin=1> [dostęp: 14.04.2013].
- Eurostat. Structural Indicators, Innovation and Research (2013). http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=en&product=REF_SI_IR&root=REF_SI_IR/si_ir/tsiir060 [dostęp: 14.04.2014].
- Evers T.T., Vogan P. (1987). Dependencja. Latinoamerykański wkład do teorii niedorozwoju (przeł. H. Szlajfer), w: *Ameryka Łacińska. Dyskusja o rozwoju*, wybór i wstęp R. Stempowski. Warszawa: Czytelnik.
- Factbook CIA (2011). The World Factbook <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2172rank.html> [dostęp: 23.02.2012].
- Factories and jobs. Manufacturing still matters, but the jobs are changing (2012). *The Economist* z 21.04., s. 6–8.
- Family Fallout Shelter Booklet (1959). http://www.atomicplatters.com/more.php?id=12_0_1_0_M2. [dostęp: 14.05.2010].
- FAO (2008). <http://www.fao.org/docrep/011/ai473e/ai473e07.htm> [dostęp: 3.01.2010].
- Federal (2005). Federal Statistical Office Germany 2005, http://www.destatis.de/e_home.htm [dostęp: 21.09.2008].

- Feller A., Chad S. (2009). Top 1 Percent of Americans Reaped Two-Thirds of Income Gains in Last Economic Expansion. Income Concentration in 2007 Was at Highest Level Since 1928, New Analysis Shows, <http://www.cbpp.org/cms/index.cfm?fa=view&id=2908> [dostęp: 14.03.2011].
- Fenby J. (2009). *Chiny. Upadek i narodziny wielkiej potęgi* (przeł. J. Wąsiński, J. Wołk-Łaniewski). Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Ferguson N. (2011). *Civilization. The West and The Rest*. New York: The Penguin Press.
- Firlit E., Jarmoch E., Rosa K., Zdaniewicz W. (1990). *Rola parafii rzymsko-katolickiej w organizacji życia społecznego na szczepie lokalnym*. Warszawa, Wydawnictwo Pallottinum.
- Florida R. (2002). The rise of the creative class. Why cities without gays and rock bands are losing the economic development race. *The Washington Monthly*, <http://www.washingtonmonthly.com/features/2001/0205.florida.html> [dostęp: 7.03.2006].
- Focus on Consumer Price Indices (2008). Focus on Consumer Price Indices. Data for November 2008, red. W. Davies. Newport: Office for National Statistics, http://www.statistics.gov.uk/downloads/theme_economy/Focus_on_CPI_November_2008.pdf [dostęp: 22.11.2009].
- Food Outlook. (2008). *FAO Price Index*, <http://www.fao.org/docrep/011/ai474e/ai474e03.htm#TopOfPage> [dostęp: 31.05.2009].
- Forecast (2012). Forecasts, Macro Data, Transition Indicators, <http://www.ebrd.com/pages/research/economics/data/macro.shtml#ti> [dostęp: 20.01.2013].
- Frank A.G. (1987). Rozwój niedorozwoju (przeł. H. Szlajfer), w: *Ameryka Łacińska. Dyskusja o rozwoju*, wybór i wstęp R. Stempowski. Warszawa: Czytelnik.
- Frenkel-Brunswick E., Lewinson D., Sanford R.N. (1962). Osobowość antydemokratyczna, w: A. Malewski (red.), *Zagadnienia psychologii społecznej*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Freud Z. (1967). *Człowiek, religia, kultura* (przeł. J. Prokopiuk). Warszawa: Książka i Wiedza.
- Freud Z. (1992). *Kultura jako źródło cierpień* (przeł. J. Prokopiuk). Warszawa: Wydawnictwo KR.
- Freuneberger H.J., Richelson G. (1980). *Burn-out. The High Costs of High Achievement*. Garden City, NY: Anchor Press.
- Frick W.B. (1991) *Personality Theories. Journey into Self*, wyd. 2, New York: Columbia University, Teachers College Press.
- Friedman S.J., Dixon T.H. (2004). Out of energy box. *Foreign Affairs*, nr 83(6), s. 72–83.
- Fromm E. (1997). *Ucieczka od wolności* (przeł. O. i A. Ziemiłscy). Warszawa: Czytelnik.
- Fromm E., Suzuki D.T., De Martino R. (2000). *Buddyzm zen i psychoanaliza* (przeł. M. Macko). Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.

- Fukuyama F. (1997). *Zaufanie: kapitał społeczny a droga do dobrobytu* (przeł. A. i L. Śliwa). Warszawa – Wrocław: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Fukuyama F. (2005). *Budowanie państwa. Władza i ład międzynarodowy w XXI wieku* (przeł. J. Serwański). Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.
- Fukuyama F. (2007). Klęska wielokulturowości. *Gazeta Wyborcza – Świąteczna* z 3–4.02.
- Galar R. (2001). Gospodarka oparta na wiedzy i innowacje przełomowe, w: A. Kukliński (red.), *Gospodarka oparta na wiedzy. Wyzwanie dla Polski XXI wieku*. Warszawa: Komitet Badań Naukowych.
- Gallup (2005) i (2006). <http://media.gallup.com/WorldPoll/PDF/VoiceofAmericalsIslamandDemocracy.pdf> [dostęp: 3.07.2006].
- Gallup (2007). <http://www.galluppoll.com/content/default.aspx?ci=1660> [dostęp: 7.07.2007].
- Gardawski J. (2005). Współczesny neokorporatyzm w ujęciu socjologii ekonomicznej, w: W. Pacheco (red.), *Szkice ze współczesnej teorii ekonomii*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Gardawski J., Bartkowski J., Męcina J., Czarzasty J. (2010). *Working Poles and the Crisis of Fordism*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Gardner D. (2008). *Risk. The Science and Politics of Fear*. London: Virgin Books.
- Garett G. (1998). *Partisan Politics in the Global Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Garicano L., Rossi-Hansberg E. (2005). *Organization and Inequality in a Knowledge Economy*, National Bureau of Economic Research. Cambridge: Working Paper Series, 11458, <http://www.Nber.Org/Papers/W11458> [dostęp: 22.03.2009].
- Gasiul H. (2006). *Psychologia osobowości. Nurty, teorie, koncepcje*. Warszawa: Difin.
- Gazeta Praca (2008). Dodatek do *Gazety Wyborczej* z 21.08.
- Geisst Ch. (2008). Nowego Roosevelta nie widać. Rozmowa z Ch. Geisstem, przeprowadzona przez M. Gadzińskiego. *Gazeta Wyborcza* z 27.10.
- Gen narodu: nowa histeria Niemiec (2010). *Forum* z 19.09.
- Geremek B., Piesowicz K. (1968). *Ludzie, towary, pieniądze*. Warszawa: Wiedza Powszechna.
- Gibbons M. (1995). Nowe imperatywy polityki naukowej w Europie Środkowej i Wschodniej, w: A. Kukliński (red.), *Nauka – technologia – gospodarka. Wzajemne powiązania i globalne tendencje rozwoju*. Warszawa: Komitet Badań Naukowych.
- Giddens A. (2001). *Nowoczesność i tożsamość. „Ja” i społeczeństwo w epoce późnej nowoczesności* (przeł. A. Szulżycka). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Giddens A. (2008). *Konsekwencje nowoczesności* (przeł. E. Klekot). Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.

- Giddens A. (2009). *Europa w epoce globalnej* (przeł. M. Klimowicz, M. Habura). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gil J. (2014). Ranking naukowy uczelni akademickich. *Polityka* z 28.05.
- Gilas J. (2008). Wartości uniwersalne a normy polityczno-prawne, w: A.D. Rotfeld (red.), *Dokąd zmierza świat?* Warszawa: Polski Instytut Spraw Międzynarodowych.
- Global Innovation Index* (2013). Red. S. Dutta, B. Levin. Johnson Cornell University.
- Global R & D (2014). Funding Forecast, December 2013, http://www.battelle.org/docs/tpp/2014_global_rd_funding_forecast.pdf?sfvrsn=4 [dostęp: 4.05.2014].
- Gobineau A. (1984). *The Moral and Intellectual Diversity of Races*. New York: Garland Publisher.
- Gorzela G. (1998). Regional and local potential for transformation in Poland. *Regional and Local Studies*. Warszawa: EUROREG, s. 65–86.
- Gorzela G. (2007). Rozwój, region, polityka, w: G. Gorzela, A. Tucholska (red.), *Rozwój, region, przestrzeń*. Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego. Departament Informacji i Promocji.
- Gorzela G., Chor-Ching G., Fazekas K. (2012). Introduction, w: G. Gorzela, G. Chor-Ching, K. Fazekas, *Adaptability and Change: The Regional Dimensions in Central and Eastern Europe*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Gorzela G., Jałowiecki B. (1998). *Koniunktura gospodarcza i mobilizacja społeczna w gminach w latach 1995–97*. Warszawa: Uniwersytet Warszawski, EUROREG.
- Gospodarka (2008). *Gazeta Wyborcza* z 11.10.
- Gostomski E. (2008). Jak rynki zarażają się kryzysem finansowym? *Gazeta Bankowa* z 26.09.
- Government of India (2008). Indie; Government of India. Ministry of Statistics and Programme Implementation, http://mospi.nic.in/mospi_iip.htm [dostęp: 3.09.2010].
- Grabowska M., Szawiel T. (2001). *Budowanie demokracji. Podziały społeczne, partie polityczne i społeczeństwo obywatelskie w postkomunistycznej Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gradziuk A., Koczor M. (2008). Unia Europejska a kryzys na amerykańskim rynku finansowym. *Biuletyn PISM*, nr 45(513) z 25.09.
- Graff A. (2014). Szoruj babciu. *Wysokie Obcasy* z 16.08.
- Graj D. (2008). Tysiącletni polski PKB. *Gazeta Bankowa* z 20.10.
- Greeley A. (1989). Protestant and catholic: Is the analogical imagination extinct? *American Sociological Review*, nr 54(4), s. 495–502.
- Greeley A., Durkin M. (1984). *How to Save the Catholic Church*. New York: Viking Penguin.
- Griffin A., Ricky W. (1996). *Podstawy zarządzania organizacjami* (przeł. M. Rusiński). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Grotz F., Weber T. (2012). Party systems and government stability in Central and Eastern Europe. *World Politics*, nr 64, s. 699–740.
- Growing income inequality in OECD countries (2013). <http://www.oecd.org/els/soc/47723414.pdf> [dostęp: 7.11.2013].
- Guardian (2006). <http://www.guardian.co.uk/international/story/0,,1803922,00.html> [dostęp: 2.01.2008].
- Gumilow (Gumilev) L. (1996). *Od Rusi do Rosji: szkice z historii etnicznej* (przeł. E. Rojewska-Olejarczuk). Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- GUS (1936). *Mały Rocznik Statystyczny*, Rok VII. Warszawa: Nakładem Głównego Urzędu Statystycznego.
- GUS (1970). *Rocznik Statystyczny*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS (1980). *Rocznik Statystyczny*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS (1992). *Rocznik Statystyczny*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS (2009a). *Prognoza ludności na lata 2008–2035*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, CD.
- GUS (2009b). *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS (2012). *Rocznik Demograficzny*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Haffend J. (2004). Wschodnie płuco a budowa Europy ducha, w: S. Zięba (red.), *Europa wspólnych wartości. Chrześcijańskie inspiracje w budowaniu zjednoczonej Europy*. Lublin: Wydawnictwo Towarzystwa Naukowego KUL.
- Hafner-Burton E.M., Tsutsui K. (2005). Human rights in a globalizing world; The paradox of empty promises. *American Journal of Sociology*, nr 110(5), s. 1373–1411.
- Halkos G.E., Tzeremes N. (2007). International competitiveness in the ICT industry: Evaluating the performance of the top 50 companies. *Global Economic Review*, nr 36(2), s. 167–182.
- Hampden-Turner C., Trompenaars A. (1998). *Siedem kultur kapitalizmu* (przeł. D. Gostyńska). Warszawa: Dom Wydawniczy ABC.
- Handy Ch. (1999). *Głód ducha. Poza kapitalizm. Poszukiwanie sensu w nowoczesnym świecie* (przeł. J. Pieńkiewicz). Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.
- Hardt M., Negri A. (2005). *Imperium* (przeł. S. Ślusarski, A. Kołbaniuk). Warszawa: Wydawnictwo W.A.B.
- Helliwell J.F., Huang H. (2008). How's your government? International evidence linking good government and well-being. *British Journal of Political Sciences*, nr 38(4), s. 595–619.
- Helm S., Tannock Q., Iliev I. (2014). *Renewable Energy Technology: Evolution and Policy Implications – Evidence from Patent Literature*. Global Challenges Report. WIPO: Geneva, WIPO, www.wipo.int/globalchallenges [dostęp: 27.12.2014].
- Hibbs D. Jr (1977). Political parties and macroeconomic policy. *American Political Science Review*, nr 71(4), s. 1467–1487.

- Hibbs D. Jr (1994). The partisan model of macroeconomic cycles: More theory and evidence for the United States. *Economics & Politics*, nr 6(1), s. 1–23.
- Hofstede G. (2000). *Kultury i organizacje: zaprogramowanie umysłu* (przeł. M. Durska). Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Hołdys A. (2005). Zabraknie rąk do pracy. *Gazeta Wyborcza „Nauka”* z 5.11.
- Horney K. (1999). *Neurotyczna osobowość naszych czasów* (przeł. H. Grzegówska). Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.
- Horvitz A., Wakefield J. (2007). *The Loss of Sadness: How Psychiatry Transformed Normal Sorrow into Depressive Disorder*. Oxford: Oxford University Press.
- Hryniewicz J.T. (1990). Procesy aktywności publicznej w miejskich społecznościach lokalnych. *Studia Socjologiczne*, nr 3–4, s. 59–73.
- Hryniewicz J.T. (2004). *Polityczny i kulturowy kontekst rozwoju gospodarczego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Hryniewicz J.T. (2007). *Stosunki w pracy w polskich organizacjach*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Hryniewicz J.T. (2008). Nowa gospodarka u progu nowego kryzysu, *Przegląd Organizacji*, nr 12, s. 3–6.
- Hryniewicz J.T. (2009). Globalizacja – rachunkowość geopolityczna. *Przegląd Organizacji*, nr 3, s. 16–19.
- Hryniewicz J.T. (2010). Państwo a reformowanie polskiej nauki. *Przegląd Organizacji*, nr 9, s. 32–34.
- Hryniewicz J.T. (2011). Schyłek społeczeństwa przemysłowego jako źródło niepewności. *Przegląd Organizacji*, nr 6, s. 24–27.
- Hudson J. (2006). Inequality and the knowledge economy: Running to stand still? *Social Policy and Society*, nr 5/2, s. 207–222, Cambridge University Press.
- Huntington S. (1997). *Zderzenie cywilizacji i nowy kształt ładu światowego* (przeł. H. Jankowska), wyd. 7. Warszawa: Wydawnictwo Muza.
- Huntington S. (2005a). *Who We Are? America's Great Debate*. London: London Free Press.
- Huntington S. (2005b). *Zderzenie cywilizacji i nowy kształt ładu światowego* (przeł. H. Jankowska). Warszawa: Wydawnictwo Muza.
- IFSL Research (2008). Banking, http://www.ifsl.org.uk/upload/CBS_Banking_2008.pdf [dostęp: 30.06.2011].
- Ihnatowicz I. (1977). Przemysł, handel, finanse, w: S. Kieniewicz (red.), *Polska w XIX w. Państwo, społeczeństwo, kultura*, Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Ihnatowicz I., Mączak A., Zientara B. (1979). *Spółeczeństwo polskie od X do XX w.* Warszawa: Książka i Wiedza.
- ILO (2013). <http://laborsta.ilo.org/STP/guest> [dostęp: 24.10.2013].
- Income Growth (1970). *Income Growth Rates in 1939 to 1968 for Persons by Occupation and Industry Groups, for the United States*. Current Population Reports. US Department of Commerce/Bureau of Census no 69.

- Inequality (2005). *The Inequality predicament. Report on the World Social Situation*. New York: United Nations, Department of Economic and Social Affairs.
- Inglehart R. (2008). Changing values among Western publics from 1970 to 2006. *West European Politics*, nr 31(1–2), s. 130–146.
- Inglehart R., Baker W.E. (2000). Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values. *American Sociological Review*, nr 65(1), s. 19–51.
- Inglehart R., Norris P. (2003). Wojna o dusze i seks. *Forum* z 2–8.06.
- Interia.pl (2008). <http://biznes.interia.pl/news/ropa-najtansza-od-grudnia-2007-r,1190705,3142> [dostęp: 4.06.2014].
- International Energy Outlook (2009). U.S. Department of Energy. *Energy Administration Information*, <http://www.eia.doe.gov/oiaf/ieo/index.html> [dostęp: 3.07.2010].
- International Herald Tribune Asia Pacific (2007). <http://www.ihf.com/pages/asia/index.php> [dostęp: 22.03.2009].
- International Statistics (2008). The 2008 Statistical Abstract. *U.S. Census Bureau*, http://www.census.gov/compendia/statab/cats/international_statistics.html [dostęp: 2.02.2009].
- Intifada na przedmieściach (2005). *Forum* z 14–20.01.
- Invest Bio Inc. (2001–2008). http://www.investbio.com/biotechnology_investing.asp [dostęp: 4.06.2014].
- Ishiyama J. (1997). Transitional electoral systems in post-communist Eastern Europe. *Political Science Quarterly*, nr 112(1), s. 95–115.
- Izba bawelny w Gdyni (2006–2008). <http://www.gca.org.pl/x.php/1,451/Chiny-wzrost-eksportu-pomimo-kontygentow.html> [dostęp: 14.06.2010].
- Jałowiecki B. (1996). Przestrzeń historyczna, regionalizm, regionalizacja, w: B. Jałowiecki (red.), *Oblicza polskich regionów*. Warszawa, EUROREG – M. Swianiewicz.
- Jałowiecki B. (2006). Wielokulturowość z koktajlami Mołotowa w tle. *Kultura Współczesna*, nr 1(47), s. 75–85.
- Janicka K., Słomczyński K.M. (2013). Od nierówności do polaryzacji. Bieguność struktury klasowej a różnice w postawach natury społecznej i politycznej, w: E. Grotowska-Leder, E. Rokicka (red.), *Nowy ład. Dynamika struktur społecznych we współczesnych społeczeństwach*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Jasiecki K. (2010) O nieznanym, z reguły nie badanych, kręgach bogactwa, w: M. Jarosz (red.), *Polacy równi i równiejsi*. Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN.
- Jasiecki K. (2014). Kryzys strefy euro jako test modelu kapitalizmu, w: M. Jarosz (red.), *Polska europejska czy narodowa?*. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- JCN Network (2008). JCN Network Japan's Corporate News, http://www.japancorp.net/Article.Asp?Art_ID=18281 [dostęp: 4.06.2011].

- Jean C. (2003). *Geopolityka* (przeł. T. Orłowski, J. Pawłowska). Wrocław: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.
- Jedlicki J. (2002). *Jakiej cywilizacji Polacy potrzebują. Studia z dziejów idei i wyobraźni XIX wieku*. Warszawa: Wydawnictwo W.A.B., Wydawnictwo CiS.
- Jezierski A. (1977). Problemy wzrostu gospodarczego Polski, w: S. Kieniewicz (red.), *Polska w XIX wieku. Państwo, społeczeństwo, kultura*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Jung C.G. (1993). *Archetypy i symbole. Pisma wybrane* (przeł. J. Prokopiuk). Warszawa: Czytelnik.
- Jung C.G. (1997). *Psychologia przeniesienia* (przeł. R. Reszke). Warszawa: Wydawnictwo Wrota.
- Kagan R. (2008). Powrót historii. *The Weekly Standard* z 11.08, cyt. za *Forum* z 25–31.08.
- Kaleta E. (2014). Pod chustą. *Polityka*, nr 26 z 25.06.
- Kant I. (2001). *Krytyka czystego rozumu* (przeł. R. Ingarden). Kęty: Wydawnictwo Antyk.
- Kartezjusz R.D. (1980). *Rozprawa o metodzie* (przeł. T. Żeleński-Boy). Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Karwacki A., Szlendak T. (2010). Koncepcja poziomicy – cudowne lekarstwo czy utopijna terapia? *Studia Socjologiczne*, nr 1, s. 35–67.
- Kazemi F. (2002). Perspectives on Islam and civil society, w: S.H. Hashmi (red.), *Islamic Political Ethics: Civil Society, Pluralism and Conflict*. Princeton: Princeton University Press.
- Kazimierczyk M. (2008). Szariat dla Brytyjczyków. *Gazeta Wyborcza* z 5–6.07.
- Kelly K. (2001). *Nowe reguły nowej gospodarki. Dziesięć przełomowych strategii dla świata połączonych siecią* (przeł. K. Środa). Warszawa: WIG-Press.
- Kennedy P. (1994a). *Mocarstwa świata. Narodziny, rozkwit, upadek. Przemiany gospodarki i konflikty zbrojne w latach 1500–2000* (przeł. M. Kluźniak). Warszawa: Książka i Wiedza.
- Kennedy P. (1994b). *U progu XXI wieku* (przeł. P. Konczewski). London: Puls Publications.
- Kessler R.C. (1982). A disaggregation of the relationship between socioeconomic status and psychological distress. *American Sociological Review*, nr 47(6), s. 752–764.
- Key Biotechnology Indicators OECD 2014 <http://www.oecd.org/science/inno/49303992.pdf> [dostęp: 22.12.2014].
- Kiedy głodni zjedzą sytych (2008). *Forum* z 21.04.
- Kissinger H. (1996). *Dyplomacja* (przeł. S. Głąbiński, G. Woźniak, I. Zych). Warszawa: Wydawnictwo Philip Wilson.
- Kitschelt H., Mansfeldova Z., Markowski R., Toka G. (1999). *Postcommunist Party Systems. Competition, Representation and inter Party Cooperation*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Kizwalter T. (1999). *O nowoczesności narodu: przypadek polski*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Temper.
- Klamut M. (1996). *Ewolucja struktury gospodarczej w krajach wysoko rozwiniętych*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu.
- Klamut M. (2006). Polityka przemysłowa, w: B. Winiarski (red.), *Polityka gospodarcza*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kłoczowski J. (1998). *Młodsza Europa*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Kłoczowski J. (2004). Duchowe dziedzictwo Polski przedrozbiorowej oraz Rzeczypospolitej wielu narodów, w: S. Zięba (red.), *Europa wspólnych wartości. Chrześcijańskie inspiracje w budowaniu zjednoczonej Europy*. Lublin: Wydawnictwo Towarzystwa Naukowego KUL.
- Kłoskowska A. (1983). *Socjologia kultury*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Kohn M.L., Schooler C. (1986). *Praca a osobowość. Studium współzależności* (przeł. B.W. Mach). Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Kolany K. (2008). CDS – instrument finansowej Apokalipsy? *Bankier.pl*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/CDS-instrument-finansowej-Apokalipsy-1850611.html> [dostęp: 23.09.2010].
- Kołąkowski A. (1981). *Spengler*. Warszawa: Wydawnictwo Wiedza Powszechna.
- Konrad G., Szelenyi I. (1979). *The Intellectuals on the Road to Class Power*. Brighton: Harvester Press.
- Konwencja o Ochronie Praw Człowieka i Podstawowych Wolności* (1998). Strasburg: Kancelaria Europejskiego Trybunału Praw Człowieka.
- Koralewicz J., Wnuk-Lipiński E. (1987a). Wzjęcie społeczeństwa w świadomości zbiorowej. *Studia Socjologiczne*, nr 2, s. 30–55.
- Koralewicz J., Wnuk-Lipiński E. (1987b). Życie rodzinne, towarzyskie i publiczne. Wartości i deprywacje, w: E. Wnuk-Lipiński (red.), *Nierówności i upośledzenia w świadomości społecznej*. Warszawa: Instytut Filozofii i Socjologii PAN.
- Koralewicz J., Ziółkowski M. (1990). *Mentalność Polaków*. Poznań: Wydawnictwo Nakom.
- Korpi W. (2006). Power resources and employer-centered approaches in explanations of welfare states and varieties of capitalism. *World Politics*, nr 58(2), s. 167–206.
- Kotkin J., Parulekar S. (2012). Anglosfera ma się dobrze. *City Journal* z 1.02, cyt. za *Forum* z 23.04.
- Kovar L. (1966). A reconsideration of paranoia. *Psychiatry*, nr 29(3), s. 289–305.
- Kozak M. (2014). Deklarowane a rzeczywiste priorytety rozwoju, w: M. Jarosz (red.), *Polska europejska czy narodowa?*. Warszawa: Oficyna Naukowa.

- Kozyr-Kowalski S. (1975). Poślowie do wydania polskiego, w: R. Bendix, *Max Weber: portret uczonego* (przeł. K. Jakubowicz). Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Kozyr-Kowalski S. (red.) (1984). *Szkice z socjologii religii – Max Weber* (przeł. J. Prokopiuk, H. Wandowski). Warszawa: Książka i Wiedza.
- Koźmiński A.K. (2012). Wstęp, w: D. Jemielniak, A.K. Koźmiński (red.), *Zarządzanie wiedzą*. Warszawa: Wydawnictwo JAK.
- Koźmiński A.K. (2013). Wkład zarządzania we wzrost gospodarczy w krajach transformacji systemowej, w: *IX Kongres Ekonomistów Polskich, Ekonomia dla Przyszłości, Sesja Plenarna Fundamentalne Problemy w Teorii Ekonomii i Praktyce Gospodarczej*. Warszawa: PTE.
- Kracik J. (1998). *Święty Kościół grzesznych ludzi*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Krawczak E. (2004). *Antropologia kulturowa*. Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Kruger P.A., Raupp J. (2008). Rewolucja za rogiem. *Suddeutsche Zeitung* z 11.04, cyt. za *Forum* z 21.04.
- Kukliński A. (2001). Strategic triangle R&D – innovation, economic growth, w: H. Bunz, A. Kukliński (red.), *Globalization. Experience and Prospects*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Rewasz.
- Kulawik J. (2004). Deregulacja systemów bankowych w wybranych krajach. *Bank i Kredyt*. Narodowy Bank Polski, sierpień, s. 27–38.
- Kwiatkowski S. (2000). *Przedsiębiorczość intelektualna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Landes D.S. (2000). *Bogactwo i nędza narodów* (przeł. H. Jankowska). Warszawa: Wydawnictwo Literackie MUZA SA.
- Langner T.S. (1963). Stress and Strein, w: Th. Langner, S.T. Michael, *Life Stress and Mental Health*. New York: The Free Press of Glencoe.
- Larrabee F.S. (2006). Danger and opportunity in Eastern Europe. *Foreign Affairs*, listopad/grudzień, s. 117–131.
- Lash S. (2009). Refleksyjność i jej sobowtóry: struktura, estetyka, wspólnota, w: U. Beck, A. Giddens, S. Lash, *Modernizacja refleksyjna* (przeł. J. Konieczny). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Lash S., Urry J. (1987). *The End of Organized Capitalism*. Cambridge: Polity.
- Latuszek-Jurczak D. (2012). Zadania liderów w stymulowaniu kreatywności i w zarządzaniu wiedzą, w: D. Jemielniak, A.K. Koźmiński (red.), *Zarządzanie wiedzą*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Le Goff J. (1994). *Kultura średniowiecznej Europy* (przeł. H. Szumańska-Grossowa). Warszawa: Oficyna Wydawnicza Volumen, Dom Księgarsko-Wydawniczy Klon.
- Lepa A. (2001). Przywrócić Europie duszę, w: S. Urbański, H. Szymula (red.), *Duchowość Europy*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego.
- Levi-Strauss C. (1996). *The Savage Mind*. Oxford: Oxford University Press.
- Lopreato J., Levis S.L. (1963). An analysis of variables in the functional theory of stratification. *The Sociological Quarterly*, nr 4(4), s. 301–310.

- Lowry D.T., Nio J.T.C., Leitner D.W. (2003). Setting the public fear agenda: A longitudinal analysis of network TV crime reporting, public perceptions of crime, and FBI crime statistics. *Journal of Communication*, nr 53(1), s. 61–73.
- Luttwak E. (2000). *Turbokapitalizm. Zwycięzcy i przegrani światowej gospodarki* (przeł. E. Kania). Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.
- Łoś-Nowak T. (2012). UE w niepewnym ładzie międzynarodowym. Referat wygłoszony na XXII Europejskiej Konferencji Naukowej „Europa XXI wieku”. Słubice, 2.02.
- Macias J. (2010). Nowa strategia transnarodowa korporacji międzynarodowych – globalna standaryzacja i lokalna wrażliwość. *Przegląd Organizacji*, nr 9, s. 8–11.
- Maddison A. (2008). *Historical statistics of the world economy*, www.ggdc.net/maddison [dostęp: 14.03. 2010].
- Małecki-Tepicht S. (2005). Rolnictwo polskie w latach 1950–2002. Dziedzictwo i perspektywy. *Narodowy Bank Polski Departament Komunikacji Społecznej, Materiały i Studia*, z. 196.
- Markowski R. (1997). Political parties and ideological spaces in East Central Europe. *Communist and Post-Communist Studies*, nr 30(3), s. 221–254.
- Marody M. (2002). Przemiany religijności Polaków, w: A. Jasińska-Kania, M. Marody (red.), *Polacy wśród Europejczyków*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Martin H.P., Schuman H. (1999). *Pułapka globalizacji: atak na demokrację i dobrobyt* (przeł. M. Zybura). Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.
- Martin R., Cristescu-Martin A.M. (2006). Industrial relations in Central and Eastern Europe, w: M.J. Morley, P. Gunnigle, D.G. Collins (red.), *Global Industrial Relations*. New York: Routledge.
- Mathews G. (2005). *Supermarket kultury* (przeł. E. Klekot). Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Mattock J.F. Jr (2010). *Superpower Illusions*. Yale: Yale University Press.
- Matyja A. (2006). Wybrane zagadnienia zdrowia psychicznego kobiet na terenie województwa śląskiego w latach 1999–2003. *Annales Academiae Medicae Silesiensis*, nr 60(2), s. 151–156.
- Mazus M., Sowa A. (2014). Bitwa o datki na działki. *Polityka*, nr 3(2941) z 15.01.
- Mączak A. (1969). Problemy gospodarcze, w: J. Tazbir (red.), *Polska XVII wieku: państwo, społeczeństwo, kultura*. Warszawa: Wiedza Powszechna.
- Mączak A. (1973). Odrodzenie gospodarcze okresu Oświecenia, w: B. Zientara, A. Mączak, I. Ihnatowicz, Z. Landau (red.), *Dzieje gospodarcze Polski do roku 1939*. Warszawa: Wiedza Powszechna.
- Mączyński J. (1998). *Diagnozowanie partycypacji decyzyjnej*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN.
- Mączyński J. (2003). Rozmowa z prof. dr. hab. Jerzym Mączyńskim o sposobie sprawowania funkcji przywódczych w różnych krajach, rozmowę prze-

- prowadziła A. Borowiec, *Gazeta – Praca* dodatek do *Gazety Wyborczej* z 24.03.
- Mc Connell K. (2008). High food prices, urban migration make it hard to help the poor. U.S. officials talk of difficulty of feeding 35 million of the world's poor, *Foreign Policy*, America.gov, <http://www.america.gov/st/foraid-english/2008/April/20080417163323akllennoccm0.6278345.html> [dostęp: 21.07.2010].
- McClelland D.C. (1987). *Human Motivation*. New York–Melbourne: The Press Syndicate of the University of Cambridge.
- Mental Well-being (2006). Special Eurobarometer, 248 Mental Well-being, Fieldwork: December 2005 – January 2006. *European Commission Publication*, 05.
- MFW (2007). A survey by the staff of the International Monetary Fund. *World Economic Outlook*, październik. Globalization and Inequality. Washington DC: International Monetary Fund.
- Michalak P. (2008). USA–Chiny: strategiczna współpraca w okresie zmian, psz.pl, <http://www.psz.pl/tekst-15310/Przemyslaw-Michalak-USA-Chiny-strategiczna-wspolpraca-w-okresie-zmian> [dostęp: 30.03.2011].
- Michalek J. (2006). Wspólna polityka rolna, <http://www.ce.uw.edu.pl/files/users/jan-jakub-michalek/files/wspolna-polityka-rolna.pdf> [dostęp: 14.09.2012].
- Michel J.-B., Kui Shen Y., Presser Aiden A., Veres A., Gray M.K., Brockman W., The Google Books Team, Pickett J.P., Hoiberg D., Clancy D., Norvig P., Orwant J., Pinker S., Nowak M.A., Lieberman Aiden E. (2010). Quantitative analysis of culture using millions of digitized book. *Science*, wydanie internetowe z 16.12.
- Miles E., Simpson G., Conklin H. (1989). Socioeconomic development, suicide and religion: A test of Durkheim's theory of religion and suicide. *Social Forces*, nr 67(4), s. 945–964.
- Miłow W., Niemcow B. (2008). Chiński agent Putin. *Gazeta Wyborcza* z 30.08.
- Mirowsky J., Ross C.E. (1983). Paranoia and the structure of powerlessness, *American Sociological Review*, nr 48(2), s. 228–239.
- Mishel L., Bernstein J. (2003). Wage inequality and the New Economy in the US: Does IT-led growth generate wage inequality? *Canadian Public Policy*, nr XXIX, suppl., s. 203–221.
- Modzelewski K. (2004). *Barbarzyńska Europa*. Warszawa: Wydawnictwo Iskry.
- Mojtabai R., Olfson M. (2008). National patterns in antidepressant treatment by psychiatrists and general medical providers. *Journal of Clinical Psychiatry*, nr 69(7), s. 1064–1074.
- Mole J. (2000). *W tyglu Europy. Wzorce i bariery kulturowe w przedsiębiorstwach* (przeł. M. Roniker, T. Roniker). Warszawa: Wydawnictwo Prószyński i S-ka.
- Moore J.F. (1996). *The Death of competition. Leadership and Strategy in the Age Business Ecosystem*. New York: Harper Business.

- Moore J.F. (1998). The rise of a new corporate form. *Washington Quarterly*, nr 21(1), s. 167–181.
- Morawski W. (2001). *Socjologia ekonomiczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Morawski (2010). *Konfiguracje globalne struktury, agencje, instytucje*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Morissette R., Ostrowski Y., Picot G. (2004). *Relative Wage Patterns among the Highly Educated in a Knowledge-based Economy*. Statistics Canada Catalogue number 11F0019MIE – Number 232, <http://www.statcan.gc.ca/pub/81-004-x/2005001/7835-eng.htm#a> [dostęp: 14.12.2009].
- Müller-Rommel F., Fettelschoss K., Harfst P. (2004). Party government in Central Eastern European democracies: A data collection (1990–2003). *European Journal of Political Research*, nr 43(6), s. 869–893.
- Multiculturalism in Canada (2007). http://www.mta.ca/faculty/arts-letters/canadian_studies/english/about/multi/index.htm [dostęp: 30.09.2009].
- Muzułmanin w Londynie musi zostać londyńczykiem (2011). Przemówienie premiera Wielkiej Brytanii D. Camerona wygłoszone 5 lutego, na konferencji na temat bezpieczeństwa w Monachium. *Gazeta Wyborcza* z 12.02.
- Nadolska A. (2004). Polityka mikroekonomiczna, w: H. Ćwikliński (red.), *Polityka gospodarcza*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Naimski P. (2009). Gaz a sprawa polska, z wiceministrem gospodarki, Piotrem Naimskim, rozmawia A. Nowak. *Arkana*, nr 69, s. 80–90.
- Nano (2014). http://www.nanomagazine.co.uk/index.php?option=com_content&view=article&id=2085:leading-patenting-countries&catid=38&Itemid=159 [dostęp: 23.12.2014].
- Napiórkowska A. (2007). Dlaczego Francja ma tyle dzieci. *Gazeta Wyborcza* z 30.10.
- Nasze kochane fabryki (2013). *Le Nouvelle Observateur* z 10.11.2012, cyt. za *Forum* z 28.01–3.02.
- Nation Master (2010). <http://www.nationmaster.com/encyclopedia/List-of-countries-by-steel-production> [dostęp: 24.09.2010].
- Neef Ch. (2008). Russia's sangerous souble act. *Spiegel on Line*, <http://www.fco.cat/files/imatges/Butlleti%20128/DerSpiegel2.pdf> [dostęp: 3.03.2010].
- Nonaka I., Takeuchi H. (2000). *Kreowanie wiedzy w organizacji: jak spółki japońskie dynamizują procesy innowacyjne* (przeł. E. Nalewajko). Warszawa: Wydawnictwo Poltext.
- Novak M. (1972). *Rise of the Unmeltable Ethnics: The new Political Force of seventies*. New York: Macmilan Publishing.
- Novak M. (1985). *Przebudzenie etnicznej Ameryki* (przeł. H. Pawlikowska). Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Novak M. (1993). *Liberalizm sprzymierzeniec czy wróg Kościoła. Nauczanie społeczne Kościoła a instytucje liberalne* (przeł. W. Büchner). Warszawa: Wydawnictwo „W drodze”.

- Nowak S. (1988). Społeczeństwo polskie drugiej połowy lat osiemdziesiątych. *Studia Socjologiczne*, nr 1.
- Nowak S. (2001). Posłannictwo św. Faustyny Kowalskiej dla Europy wobec kryzysu cywilizacji, w: S. Urbański, H. Szymula (red.), *Duchowość Europy*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego.
- Observateur (2013). Nasze kochane fabryki. *Le Nouvelle Observateur* z 10.11.2013, cyt. za *Forum* z 28.01–3.02., s. 16.
- OECD (2004). <http://www.oecd.org/dataoecd/20/9/34083345.xls> [dostęp: 23.03.2009].
- OECD (2005a). Knowledge-based economy. Definition, <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=6864> [dostęp: 25.03.2009].
- OECD (2005b). OECD productivity database, September 2005, www.oecd.org/statistics/productivity [dostęp: 23.03.2009].
- OECD (2008). OECD Factbook 2008: Economic, Environmental and Social Statistics, Economic growth, Macroeconomic trends, Evolution of GDP, Long-terms trends, <http://oberon.sourceoecd.org/vl=1048075/cl=17/nw=1/rpsv/factbook/020201.htm> [dostęp: 26.04.2009].
- OECD (2009). Dataset: ALFS Summary tables, http://stats.oecd.org/WBOS/Index.aspx?DataSetCode=ALFS_SUMTAB# [dostęp: 26.10.2010].
- OECD (2013). <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=IDD> [dostęp: 6.11.2013].
- OECD (2014). The digital economy today, w: *Measuring the Digital Economy. A New Perspective*. OECD Publishing.
- OECD (2015). Level of GDP per capita and productivity: Level of GDP per capita and productivity – most recent year, <http://stats.oecd.org/> [dostęp: 4.01.2015].
- OECD Patents (2014). http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PATS_IPC [dostęp: 10.07.2014].
- OECD Productivity Statistic Portal Labour productivity growth, www.oecd.org/statistics/productivity [dostęp: 10.07.2014].
- OECD Stat. Extracts. (2012). ALFS Summary tables, <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=36324> [dostęp: 31.10.2012].
- Olechnicka A., Płoszaj A. (2010a). Polska nauka na tle światowym – analiza bibliometryczna, w: T. Baczko (red.), *Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2009 roku*. Warszawa: Instytut Nauk Ekonomicznych PAN.
- Olechnicka A., Płoszaj A. (2010b). *Pozycja polskich nauk informatycznych na arenie międzynarodowej*. Opracowanie na podstawie baz Web of Science, Scopus i Cordis, Warszawa: Biuro Promocji Nauki PAN.
- Olejniczak K., Rok J., Płoszaj A. (2012). Organizacje uczące się i zarządzanie wiedzą – przegląd koncepcji, w: K. Olejniczak (red.), *Organizacje uczące się. Model dla administracji publicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Onet.pl (2013). <http://wiadomosci.onet.pl/swiat/francja-kilka-tysiecy-osob-protestowalo-przeciwko-,1,5460293,wiadomosc.html> [dostęp: 4.05.2013].

- Onet.pl Biznes (2008). <http://biznes.onet.pl/0,1866853,wiadomosci.html> [dostęp: 28.07.2010].
- ONZ (2007). <http://www.poznajmyonz.pl/index.php?document=96> [dostęp: 3.05.2009].
- Ossowska M. (1985). *Moralność mieszczańska*. Wrocław: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.
- Ost D. (2000). Illusory corporatism in Eastern Europe: Neoliberal tripartism and postcommunist class identities. *Politics and Society*, nr 28(4), s. 503–530.
- Outsourcing (2007). Outsourcing's results underwhelming: IDC | November 8, 2007, http://www.backbonemag.com/Magazine/Backspace_11080707.asp [dostęp: 29.01.2013].
- Palócz E. (2012). Different trajectories of Central Eastern European countries after the crisis, w: G. Gorzelak, G. Chor-Ching, K. Fazekas (red.), *Adaptability and Change: The Regional Dimensions in Central and Eastern Europe*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Paradowski R. (2001). Rosyjska myśl polityczna wobec upadku imperium, w: K. Gawlikowski, R. Paradowski (red.), *Rosja – Chiny. Dwa modele transformacji*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Paradowski R. (2004). Metafizyczne dylematy Iwana Iljina, w: W. Rydzewski, A. Ochotnicka (red.), *Między reformą a rewolucją*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Parsons T. (1951). *The Social System*. Glencoe IL: Free Press.
- Parsons T. (1971). *The System of Modern Societies*. Englewood Cliffs NJ: Prentice Hall.
- Paszko A. (2007). *Imigranci w Polsce. Zarys problematyki, Inforeigner. Zarys informacyjny dla imigrantów*, <http://inforeigner.wbp.krakow.pl/?m=46&a=1&l=pl&p=1>.
- Patents and Trademarks (1990–2006). <http://www.census.gov/compendia/statab/2008/tables/08s0753.pdf> [dostęp: 21.11.2008].
- Patents by Technology (2014). OECD, Stat. Extracts., http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PATS_IPC [dostęp: 12.12.2014].
- Patents by Technology (2015). OECD Stat. Extracts. Patent counts by technology, <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=29068> [dostęp: 6.01.2015].
- Pawlicki J. (2005). Francuska choroba a sprawa polska. *Gazeta Wyborcza* z 14.11.
- Pedler M., Aspinwall K. (1999). *Przedsiębiorstwo uczące się* (przeł. G. Waluga). Warszawa: Wydawnictwo Petit.
- Pellerin C. (2007). Nations worldwide pour billions into nanotechnology, <http://newsblaze.com> [dostęp: 12.05.2009].
- Peyrefitte A. (1976). *Le mal français*. Paris: Plon.
- Piketty T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge – London: Belknap Press of Harvard University Press.
- Piketty T., Saez E. (2003). Income inequality in the United States, 1913–2002. *Quarterly Journal of Economics*, nr 118(1), s. 1–39.

- Pleble Ch.A. (2009). *The Power problem*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Pogodzińska P. (2011). *Integracja i przeciwdziałanie dyskryminacji imigrantów na szwedzkim rynku pracy*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- Polanyi K. (1968). *Primitive, Archaic, and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi*, red. G. Dalton. Garden City, NY: Doubleday.
- Polanyi M. (1966). *The Tacit Dimension*. Garden City, NY: Doubleday.
- Popular Mechanics Magazine* (1952). Styczeń.
- Porebska M., Suchoń W. (1999). *Elementarny wykład logiki formalnej z ćwiczeniami komputerowymi*. Kraków: Universitas.
- Porozmawiajmy o kobietach (2005). *Gazeta Wyborcza* z 22.02.
- Porwit K. (2001). Cechy gospodarki opartej na wiedzy (GOW). Ich współczesne znaczenie i warunki skuteczności, w: A. Kukliński (red.), *Gospodarka oparta na wiedzy. Wyzwania dla Polski XXI wieku*. Warszawa: Wydawnictwo KBN.
- Poverty Rate (2012). Eurostat database At-risk-of-poverty rate by sex (Source: SILC), <http://www.stat.ee/30000> [dostęp: 14.06.2014].
- Prandy K. (1976). Alienation and interests in the analysis of social cognition. *The British Journal of Sociology*, nr 30(4), s. 442–474.
- Prebisch R. (1959). Commercial policy in the underdeveloped countries. *American Sociological Review*, nr 49(2), s. 251–273.
- Price M. (2008). Is offshoring still good value?, InformationAge, <http://www.information-age.com/channels/it-services/features/280831/is-offshoring-still-good-value.html> [dostęp: 31.01.2013].
- Productivity OECD (2014). Level of GDP per capita and productivity, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PDB_LV [dostęp: 10.07.2014].
- Przeworski A., Limongi F. (1993). Political regimes and economic growth. *The Journal of Economic Perspectives*, nr 7(3), s. 51–69.
- Puls Biznesu (2012). <http://www.pb.pl/2505072,42642,usa-deficyt-budzetowy-niemal-bez-zmian> [dostęp: 10.05.2012].
- PwC main scenario model projections for 2010–50 (2011). *Guardian News and Media*, <http://www.guardian.co.uk/news/datablog/2011/jan/07/gdp-projections-china-us-uk-brazil#data> [dostęp: 9.09.2011].
- Rachib-Chebab M. (2014). Bóg się rodzi moc truchleje. *Gazeta Wyborcza* z 14.06.
- Raciborski J. (2011). Państwo i lud: relacje stare i nowe, w: M. Flis, K. Frysztański, G. Skąpska, P. Polak (red.), *Co się dzieje ze społeczeństwem?* Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Rasborg K. (2012). World risk society or new rationalities of risk? A critical discussion of Ulrich Beck's theory of reflexive modernity. *Thesis Eleven*, nr 108(1), s. 3–25.
- Redliński E. (1975). *Awans*. Warszawa: Czytelnik.
- Remond-Tiedrez I., Rueda-Cantuche J.M. (2012). European exports 2000–2007: Direct and indirect effects on employment and labour income in the EU-27 and euro area. *Eurostat. Statistics in Focus*, nr 36, s. 1–8.

- REN21 (2013). *Renewables 2013 Global Status Report* (Paris: REN21 Secretariat), ISBN 978–3-9815934–0-2.
- Renewable Energy (2015). Global trends in renewable energy investment 2014, <http://fs-unep-centre.org/publications/gtr-2014> [dostęp: 10.01.2015].
- Renewable Energy Jobs (2014). Potential for 1.9 Million Renewable Energy Jobs, <http://www.alternative-energy-news.info/potential-for-19-million-renewable-energy-jobs/> [dostęp: 18.12.2014].
- Renewables (2014). Global status report http://www.ren21.net/Portals/0/documents/Resources/GSR/2014/GSR2014_KeyFindings_low%20res.pdf [dostęp: 7.01.2015].
- Renewable Resources (2014). http://www.bdbe.de/files/6214/0481/1414/Eurostat_Energy_from_Renewable_Resources_2014_06_17_STAT144865EN1.pdf [dostęp: 20.02.2015].
- Reuters (2012). Reuters – Edition US, <http://www.reuters.com/article/2012/04/28/us-greece-election-suicide> [dostęp: 13.07.2012].
- Reynolds J.R. (1997). The effects of industrial employment conditions on job-related distress. *Journal of Health and Social Behavior*, nr 38(2), s. 105–116.
- Rhodes M. (2001). The political economy of social pacts. Competitive corporatism and European welfare reforms, w: P. Pierson (red.), *The New Politics of the Welfare State*. Oxford – New York: Oxford University Press.
- Ritzer G. (1999). *Macdonaldyzacja społeczeństwa* (przeł. S. Magala). Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA.
- Robbins R.S., Post J.M. (1999). *Paranoja polityczna. Psychopatologia nienawiści* (przeł. H. Jankowska). Warszawa: Książka i Wiedza.
- Roemer J.E. (1994). The strategic role of party ideology when voters are uncertain in about how the economy works. *The American Political Science Review*, nr 88(2), s. 304–323.
- Rogoff K. (2008). Banks won't be as profitable in future, interview with ex-imf chief economist, Interview conducted by Frank Hornig. *Spiegel on Line International*, <http://www.spiegel.de/international/business/0,1518,578308,00.html> [dostęp: 28.06.2010].
- Rohr M. (2007). Koniec kompromisów. *Der Spiegel* z 16.10, cyt. za *Forum* z 22.10.
- Rok J., Olejniczak K. (2012). Determinanty uczenia się i zarządzania wiedzą – synteza badań empirycznych, w: K. Oleniczak (red.), *Organizacje uczące się. Model dla administracji publicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Rorty R. (1998). *Truth and Progress: Philosophical Papers*, t. 3. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rose M. (1990). The meaning of hard work, w: A. Graham, A. Seldon (red.), *Government and Economies in the Postwar World*. London: Routledge.
- Rose R., Mishler W.T.E. (1994). Mass reaction to regime change in Eastern Europe: Polarization or leaders and laggards? *British Journal of Political Science*, nr 24(2), s. 159–182.

- Rosyjska prokuratura znów nęka obrońców praw człowieka (2007). *Gazeta Wyborcza* z 27.02.
- Rubinstein G. (1995). Authoritarianism in Israeli society. *Journal of Social Psychology*, nr 135(2), s. 237–249.
- Ruhl Ch. (2010). Global energy after the crisis. Prospects and priorities. *Foreign Affairs*, nr 89(2), s. 63–75.
- Rutkowski J. (1986). *Wieś europejska późnego feudalizmu XVI–XVIII w.* Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Rządowska A. (2008). Chiny w Afryce. *Rurociągi*, nr 1–2(52), s. 30–34.
- Sadowski A. (2011). Od eksplozji do realnych zagrożeń idei i praktyki wielokulturowości. Potrzeba nowych koncepcji i badań. Referat wygłoszony na konferencji „Społeczeństwo wielokulturowe – nowe wyzwania i zagrożenia”. Białystok, 16–17.09.
- Samecki P. (2012). Adaptability through change: From misdevelopment to a successful transition in Central Europe, w: G. Gorzelak, G. Chor-Ching, K. Fazekas (red.), *Adaptability and Change: The Regional Dimensions in Central and Eastern Europe*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Samsonowicz H. (1999). *Północ – Południe*. Wrocław: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.
- Sano J.M., Williamson J.B. (2007). Is corporatism the answer to Union decline?: A cross-national investigation. Paper presented at the annual meeting of the American Sociological Association, TBA, New York, New York City Online <PDF>. 2012–06–23 from http://www.allacademic.com/meta/p177209_index.html [dostęp: 14.02.2008].
- Sauter S.L., Murphy L.R., Hurrell J.J., Levi L. (1998). Psychosocial and organizational factors, w: J.M. Stellman (red.), *Encyklopaedia of Occupational Health and Safety* (wyd. 4), t. 2. Geneva: International Labour Office.
- Savage L.M. (2012). A product of their bargaining environment: Explaining government duration in Central and Eastern Europe, Paper prepared for the 2012 Political studies Association Annual Conference, http://sro.sussex.ac.uk/38811/1/A_product_of_their_bargaining_environment.pdf [dostęp: 21.02.2014].
- Saxonberg S. (2007). Post-Communist welfare attitudes: Was Czech exception is a myth? *East European Quarterly*, nr 41(1), s. 81–115.
- Sbordone A.M. (2006). U.S. Wage and price dynamics: A limited-information approach, Federal Reserve Bank of New York, 12 July. Online http://mp.ra.ub.uni-muenchen.de/811/MPRA_Paper_No._811_posted_07_November_2007/01:17 [dostęp: 10.11.2008].
- Scheler M. (1990). *Problemy socjologii wiedzy* (przeł. S. Czerniak, E. Nowakowska-Sołtan, M. Skwieciński, A. Węgrzecki, Z. Zwoliński). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Schule Ch. (2007). W szponach strachu. *Forum* z 5.11.
- Schwartz C., Myers K., Astrachan M. (1973). Comparing three measures of mental status: A note of the validity of estimates of psychological disorder.

- der in the community. *Journal of Health and Social Behaviour*, nr 14(3), s. 265–273.
- Semiannual OTC derivatives statistics at end-December (2007). Table 19, <http://www.bis.org/statistics/otcder/dt1920a.pdf> [dostęp: 3.02.2009].
- Semyonov M., Rajiman R., Gorodzeisky A. (2006). The rise of anti-foreigner sentiment in European societies 1988–2000. *American Sociological Review*, nr 71(3), s. 426–449.
- Sepiół J. (2012). Przyszłość Europy Środkowej, w: A. Kukliński, J. Woźniak (red.), *Transformacja sceny europejskiej i globalnej XXI wieku. Strategie dla Polski*. Kraków: Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Departament Polityki Regionalnej.
- Serwis PAP (2014). Serwis PAP – Nauka w Polsce. Raport UP: zgłaszamy coraz więcej wynalazków, rośnie liczba patentów. 30.12. godz. 22:17.
- Share of ICT-related occupations in the total economy, broad definition (2007). http://www.oecd.org/document/23/0,3343,en_2649_34449_33987543_1_1_1_37441,00.html [dostęp: 12.05.2009].
- Shlapentokh D. (2007). Dugin Eurasianism: A window on the minds of the Russian elite or an intellectual ploy? *Studies in East European Thought*, nr 59(3), s. 215–236.
- Siaroff A. (1999). Corporatism in 24 industrial democracies: Meaning and measurement. *European Journal of Political Research*, nr 36, s. 175–205.
- Siemieńska R. (2004). Od wartości postmaterialistycznych do materialistycznych – casus Polski, w: M. Marody (red.), *Zmiana czy stagnacja*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Siewierski J. (2009). *Chrześcijaństwo a ekspansja cywilizacji zachodniej*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Signer D. (2007). Ta dziwna monogamia. *Die Weltwoche* z 17.05, cyt. za *Forum* z 10.09.
- Simpson M.E., Conklin G.H. (1989). Socioeconomic development, suicide and religion: A test of Durkheim's theory of religion and suicide. *Social Forces*, nr 67(4), s. 945–964.
- SIPRI (2010). SIPRI YEARBOOK 2010 — MILITARY EXPENDITURE, Stockholm International Peace Research Institute, http://www.sipri.org/media/media/pressreleases/pressreleasetranslations/storypackage_milex [dostęp: 5.05.2011].
- SIPRI (2014). Stockholm International Peace Research Institute, http://www.sipri.org/research/armaments/milex/milex_database [dostęp: 24.10. 2014].
- Sirkin H.L., Zinser M. (2012). The proposer's opening remarks. *The Economist*, <http://www.economist.com/debate/days/view/893> [dostęp: 31.01.2013].
- Ślomoński K., Janicka K., Mach W., Zaborowski W. (1996). *Struktura społeczna a osobowość*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN.
- Smaga M. (2007). Polityka przemysłowa, w: T. Włudyka (red.), *Polityka gospodarcza*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.

- Smirnow A. (2007). Wiking jedzie do Mekki. *Ogoniok* z 5.03, cyt. za *Forum* z 4.06.
- Sobocki P., Lekander I., Berwick S., Olesen J., Johnsson B. (2006). Resource allocation to brain research in Europe – a full report. *European Journal of Neuroscience*, nr 24(10), s. 2691–2693.
- Solovyov V.S. (1950). *A Solovyov Anthology*. London: SCM Press.
- Sołżenicyn A. (1978). A World split apart. Wykład wygłoszony na Uniwersytecie Harvarda z 18 czerwca, <http://www.columbia.edu/cu/augustine/arch/solzhenitsyn/harvard1978.html> [dostęp: 3.06.2009].
- Sołżenicyn A. (2007). Solzhenitsyn exclusive. *Moscow News*, N 18, <http://english.mn.ru/english/issue.php?2006-16-1> [dostęp: 28.05.2008].
- Spending on nanotechnology to top \$8.6 billion in 2004 (2004). <http://www.azonano.com/News.asp?NewsID=282> [dostęp: 12.02.2009].
- Spengler O. (2001). *Zmierzch Zachodu: zarys morfologii historii uniwersalnej*; skrót dokonany przez Helmuta Wernera (przeł. J. Marzęcki). Warszawa: Wydawnictwo KR.
- Spiro M.E. (2004). Relatywizm kulturowy i przyszłość antropologii kulturowej, w: M. Kempny, E. Nowicka (red.), *Badanie kultury. Elementy teorii antropologicznej. Kontynuacje*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stalenheim P., Perdomo C., Skolis E. (2008). Military expenditure, w: *SIPRI Yearbook*. Stockholm: Stockholm International Peace Research Institute.
- Stawrowski Z. (2008). *Niemoralna demokracja*. Kraków: Ośrodek Myśli Politycznej, Wyższa Szkoła Europejska im. Ks. Józefa Tischnera.
- Stefanek S. (2004). Co wniesie w Zjednoczoną Europę duchowość polskiej rodziny? Referat wygłoszony przez Biskupa Łomżyńskiego Stanisława Stefanka podczas pobytu w Dortmundzie, <http://www.kuria.lomza.pl/index.php?wiad=677> [dostęp: 3.09.2010].
- Stefaniuk T. (2002). Europa a świat słowiański – ujęcie panslawistyczne. *Annales Universitas Mariae Curie Skłodowska*. Sectio I, nr 27(6), s. 101–118.
- Steingart G. (2008). Plażyta ostatniej utopii. *Der Spiegel* z 28.09, cyt. za *Forum* z 5.10.
- Stiglitz J.E. (2006). *Szalone lata dziewięćdziesiąte: nowa historia najświetniejszej dekady w dziejach świata* (przeł. H. Simbierowicz). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stiglitz J.E. (2007). *Globalizacja* (przeł. H. Simbierowicz). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stöckl K. (2007). A new anthropology: Sergey S. Khorużij's search for an alternative to the Cartesian subject in Ocerki sinergijnoji antropologii. *Studies in East European Thought*, nr 59(3), s. 237–245.
- Suicide WHO (2011). <http://www.who.int/topics/suicide/en/> [dostęp: 15.05.2011].
- Swank O.H. (1993). Popularity functions based on partisan theory. *Public Choice*, nr 75, s. 339–356.

- Sweden (2014). The OECD Environmental Performance Review 2014. Sweden, <http://www.oecd.org/environment/country-reviews/about.htm> [dostęp: 27.12.2014].
- Symonides J. (2008). Prawo międzynarodowe: kierunki zmian, w: A.D. Rotfeld (red.), *Dokąd zmierza świat?* Warszawa: Polski Instytut Spraw Międzynarodowych.
- Synowczyk K. (2001). Dar braterstwa franciszkańskiego dla duchowości jednoczącej się Europy, w: S. Urbański, H. Szymula (red.), *Duchowość Europy*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego.
- Szacki J. (2002). *Historia myśli socjologicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Szariat we Frankfurcie (2007). *Gazeta Wyborcza* z 23.03.
- Szczepański J. (1995). *Wojna 1920 na Mazowszu i Podlasiu*. Warszawa – Pułtusk: Naczelna Dyrekcja Archiwów Państwowych, Wyższa Szkoła Humanistyczna.
- Szcześniak A. (2001). *Plan zagłady Słowian – Generalplan OST*. Radom: Polskie Wydawnictwo Encyklopedyczne – POLWEN.
- Szljajfer H. (2008). Stany Zjednoczone: wielka strategia i co dalej?, w: A.D. Rotfeld (red.), *Dokąd zmierza świat?* Warszawa: Polski Instytut Spraw Międzynarodowych.
- Szmatka J. (1988). Źródła i konsekwencje napięć w małych grupach, *Studia Socjologiczne*, nr 3, s. 18–43.
- Sztafeta skrytobójców (2007). *Forum* z 26.03.
- Sztompka P. (2002). *Socjologia*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Szul R. (2004). Zachowania mieszkańców, w: R. Szul, A. Tucholska (red.), *Rynek pracy w skali lokalnej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Szul R. (2010). Światowy system polityczny. Struktury i idee. *Studia Społeczne*, nr 2–3, s. 47–76.
- Śliz A. (2009). *Wielokulturowość: Iluzje czy rzeczywistość*. Opole: Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego.
- Śliz A., Szczepański M.S. (2011). Pożądanie, dozwolone czy zakazane? Refleksje o granicach wielokulturowości. Referat wygłoszony na konferencji „Społeczeństwo wielokulturowe – nowe wyzwania i zagrożenia”. Białystok, 16–17.09.
- Święcicki Ł. (2013). Depresja wokół nas, rozmowa z prof. Łukaszem Święcickim, przeprowadzona przez W. Moskała. *Gazeta Wyborcza* z 23.02.
- Tam gdzie social przegrywa z islamem, czyli podróż do „Szwecji B” szlakiem płonących przedmieść (2013). *Forum* z 19.04.
- Tarkowska E. (1988). Mała grupa w nieprzyjnym środowisku, *Studia Socjologiczne*, nr 4.
- Taylor F.W. (1972). Zasady naukowego zarządzania, w: J. Kurnal (red.), *Twórcy naukowych podstaw organizacji*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.

- Tazbir J. (1983). *Kultura szlachecka w Polsce*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Telecommunication Service (2007). Telecommunication services revenue in total for OECD, Directorate for Science Technology and Industry, OECD Key ICT Indicators, http://www.oecd.org/LongAbstract/0,3425,en_2649_34449_33987543_1_1_1_1,00.html [dostęp: 15.09.2009].
- Testy DNA dla imigrantów (2007b). *Gazeta Wyborcza* z 7.10.
- Thurrow L.C. (1999). *Przyszłość kapitalizmu. Jak dzisiejsze siły ekonomiczne kształtują świat jutra* (przeł. L. Czyżewski). Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.
- Top 25 countries (2014). Share of countries in environmental technology patents filed under PCT. Share of countries in environmental technology patents filed under PCT. Top 25 countries, percentage, 2004–06, http://www.oecd-ilibrary.org/sites/sti_scoreboard-2009-en/02/01/index.html?contentType=&itemId=%2Fcontent%2Fchapter%2Fsti_scoreboard-2009-18-en&mimeType=text%2Fhtml&containerItemId=%2Fcontent%2Fserial%2F20725345&accessItemIds=%2Fcontent%2Fbook%2Fsti_scoreboard-2009-en [dostęp: 4.01.2015].
- Top nations in nanotech see their lead erode (2007). Top Nations in Nanotech, http://findarticles.com/p/articles/mi_m0EIN/is_/ai_n27307900 oraz <http://tonto.eia.doe.gov/dnav/pet/hist/wtotworldw.htm> [dostęp: 15.02.2009].
- Topolski J. (1969). *Dzieje Wielkopolski*, t. 1. Poznań: Wydawnictwo Poznańskie.
- Topolski J. (1971). Gospodarka, w: B. Leśnodorski (red.), *Polska w epoce oświecenia. Państwo, społeczeństwo, kultura*. Warszawa: Wiedza Powszechna.
- Topolski J. (1993). *Dzieje Polski 1501–1795*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Tracy D. (1982). *Analogical Imagination*. New York: Crossroads.
- Tremblais J.L. (2003). Po drodze poznałem Islam. *Le Figaro* z 13.09, cyt. za *Forum* z 6.10.
- Triennial and regular OTC Derivatives Market Statistics (2007). Bank for International Settlements 22 May, Monetary and Economic Department, OTC derivatives market activity in the second half of 2007, http://www.bis.org/publ/otc_hy0805.pdf?noframes=1 [dostęp: 23.03.2008].
- Tryczyk M. (2004). Paradygmat duchowej integralności a idea słowiańskiej wspólnoty w myśli filozoficzno-społecznej słowianofilów. *Sofia*, nr 4, s. 123–144.
- Tsikriktsis (2012). The opposition's opening remarks, <http://www.economist.com/debate/days/view/893> [dostęp: 1.02.2013].
- Tulku T. (1997). *Przekroczyć próg mądrości. Polemiki ciąg dalszy* (przeł. J. Sieradzan). Kraków: Wydawnictwo EJB.
- TVN 24 (2014). Wiadomość agencyjna w dn. 14.09, godz. 18.45.

- Tzelgov E. (2011). Communist successor parties and government survival in Central Eastern Europe. *European Journal of Political Research*, nr 50(4), s. 530–558.
- UK Clothing and Footwear Market Review (2001). *Research and Markets*, http://www.researchandmarkets.com/reportinfo.asp?report_id=3918 [dostęp: 5.05.2007].
- UN data (2010). <http://data.un.org/Data.aspx?q=fertility+rates&d=PopDiv&f=variableID%3a54#PopDiv> [dostęp: 4.07.2011].
- UNDP 2007–2008 Human Development Report 2007/2008. Fighting climate change: Human solidarity in a divided Word; <http://hdr.undp.org/en/> [dostęp: 3.12.2009].
- UNECE 2013 Statistical Database, compiled from national and international official sources, <http://w3.unece.org/pxweb/> [dostęp: 25.04.2013].
- UNESCO 2014, <http://data.uis.unesco.org/> [dostęp: 2.12.2014].
- Unger L. (2007). Proces z innych czasów. *Gazeta Wyborcza* z 13.02.
- United Nations Statistics Division (2008). <http://mdgs.un.org/unsd/snaama/selectionbasicFast.asp> [dostęp: 15.09.2011].
- United Nations Statistics Division (2010). Social Indicators, <http://unstats.un.org> [dostęp: 27.06.2011].
- UNODOC (2003–2008). United Nations Office for Drugs and Crime; Homicide Statistics, Criminal Justice Sources, Latest available year 2003–2008, www.unodoc.org [dostęp: 7.07.2010].
- Urbański S. (2001). Duchowość integrująca Europę, w: S. Urbański, H. Szymula (red.), *Duchowość Europy*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego.
- USA petroleum supply 2004–2008, <http://tonto.eia.doe.gov/dnav/pet/hist/wrpupus2w.htm> [dostęp: 23.05.2010].
- US Census (2009). Statistical Abstract: Science & Technology, http://www.census.gov/compendia/statab/cats/science_technology.html [dostęp: 15.10.2009].
- US Census, Business Enterprise (2008). The 2008 Statistical Abstract, Business Enterprise, http://www.census.gov/compendia/statab/cats/business_enterprise.html [dostęp: 7.02.2010].
- US Census, Science & Technology (2008). US Census Statistical Abstract, Science & Technology, Table, www.census.gov/compendia/statab/cats/science_technology.html [dostęp: 1.09.2009].
- US Department of Labor (2008). Bureau of Labor Statistics Economic News Release, <http://www.bls.gov/news.release/prin2.t02.htm> [dostęp: 1.09.2009].
- US Energy (2008). US Energy Administration Information, <http://www.eia.doe.gov/> [dostęp: 6.06.2008].
- US Energy (2012). US Energy Administration Information, <http://www.eia.doe.gov/> [dostęp: 15.10.2013].

- US Government Info (2012). <http://usgovinfo.about.com/od/moneymatters/ss/How-Much-US-Debt-Does-China-Own.htm> [dostęp: 9.05.2012].
- Vachudova M. (2001). The Czech Republic: The unexpected force of institutional constraints, w: A. Pravda (red.), *Democratic Consolidation in Eastern Europe*, t. 2: *International and Transnational Factors*. Oxford: Oxford University Press.
- Valgrave S., Sadicaris D. (2009). Crime news and its antecedents. A comparative analysis of crime coverage on TV in 11 countries. Paper prepared for the *ECPR Joint Workshop Sessions*, 14–18 April 2009, Lisbon, Portugal.
- Vatta A. (2001). The enlargement of the European Union and social dialogue in Central and Eastern Europe. *Perspectives on European Politics and Society*, nr 2(1), s. 127–146.
- Volgens A. (2001). Quantifying the elections programmes. Coding procedures and controls, w: I. Budge, H.D. Klingerman, A. Volgens, J. Bara, E. Tannenbaum (red.), *Mapping Policy Preferences. Estimates for Parties, Elections and Governments 1945–1998*. Oxford – New York: Oxford University Press.
- Wallerstein I. (2004). *Koniec świata jaki znamy* (przeł. M. Bilewicz, W. Jelonek, K. Tysza). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Wallerstein I. (2007a). *Analiza systemów światów. Wprowadzenie* (przeł. K. Gawlicz, M. Starnawski). Warszawa: Wydawnictwo Akademickie Dialog.
- Wallerstein I. (2007b). *The Modern World-System. 3, The Second Era of Great Expansion of the Capitalist World-Economy*. San Diego: Academic Press.
- Wciórka B., Wciórka J. (2005). Sondaż opinii publicznej. Czy Polacy niepokoją się o swoje zdrowie psychiczne? *Postępy Psychiatrii i Neurologii*, nr 14(4), s. 255–267.
- Weaver R.M. (1996). *Idee mają konsekwencje* (przeł. B. Bubula). Kraków: Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu.
- Weber M. (1994). *Etyka protestancka a duch kapitalizmu* (przeł. J. Miziński). Lublin: Wydawnictwo Test Bernard Nowak.
- Weber M. (1984). Asceza i duch kapitalizmu; Osobliwości kultury zachodniej; Drogi zbawienia i ich wpływ na sposób życia, w: S. Kozyr-Kowalski (red.), *Szkice z socjologii religii – Max Weber* (przeł. J. Prokopiuk, H. Wandowski). Warszawa: Książka i Wiedza.
- Weber M. (2004). *Racjonalność, władza, odczarowanie* (przeł. M. Holona). Poznań: Wydawnictwo Poznańskie.
- Wehler J. (1998). *Zarys racjonalnego obrazu świata* (przeł. M. Poręba). Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Weissman M.M., Bland R.C., Canino G.J., Faravelli C., Greenwald S.H., Hwu G., Joyce P.R., Karam E.G., Lee C.K., Lellouch J., Lepine J.P., Newman S.C., Oakley-Browne M.A., Rubio-Stipec M., Wells J.E., Wickramaratne P.J., Wittchen H.U., Yeh E.K. (1997). The cross-national epidemiology of panic disorder. *Archives of General Psychiatry*, nr 54(4), s. 305–309.

- Wheaton B. (1978). The sociogenesis of psychological disorder: Reexamining the causal issues with longitudinal datas. *American Sociological Review*, nr 43(3), s. 383–403.
- WHO (2009). World Health Organization, Mental Health, Suicide Prevention, Country reports and charts available, Last update 2009, www.who.int/mental_health [dostęp: 30.07.2010].
- WHO (2014). Preventing suicide: A global imperative. World Health Organization.
- Wilkinson I. (2001). *Anxiety in a Risk Society*. London: Routledge.
- Wilkinson R., Pickett K. (2009). *The Spirit Level. Why More equal Societies Almost Always Do Better*. London: Penguin Books.
- Winiarski B. (2006). Pojęcia podstawowe, w: B. Winiarski (red.), *Polityka gospodarcza*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Winkler H.A. (2007). *Długa droga na Zachód, t. 2: Dzieje Niemiec 1933–1990* (przeł. K. Huszcza, V. Grotowicz). Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Wittchen H.U. et al. (2011). The size and burden of mental disorder and other disorders of the brain in Europe 2010. *European Neuropsychopharmacology*, nr 21(9), s. 655–679.
- Włudyka T. (2007). Polityka gospodarcza – podstawowe pojęcia i zakres, w: T. Włudyka (red.), *Polityka gospodarcza*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- wnp.pl (2012). wnp.pl PORTAL GOSPODARCZY, http://www.wnp.pl/?gclid=CJGR_I3FqbMCFUW_zAod5HUADw [dostęp: 10.10.2012].
- Wnuk-Lipiński E. (2004). *Świat międzyepoki. Globalizacja. Demokracja. Państwo Narodowe*. Kraków–Warszawa: Wydawnictwo Znak, Instytut Studiów Politycznych PAN.
- Woleński J. (2003). Polish attempts to modernize Tomism by logic (Bocheński and Salamucha). *Studies in East European Thought*, nr 45(4), s. 299–313.
- World Bank (2013). <http://data.worldbank.org/indicator> [dostęp: 24.02.2013].
- World Economic Outlook (2007). *World Economic Outlook. Globalization and Inequality, a survey by the staff of the International Monetary Fund*. Washington, D.C. Occasional paper, October.
- World Grain (2006–2007). http://www.world-grain.com/feature_stories.asp?ArticleID=84967 [dostęp: 21.07.2008].
- World petroleum (oil) demand (2004–2008). <http://www.eia.doe.gov/ipm/demand.html>, table 2.4 [dostęp: 10.10.2010].
- WVS (2014). <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp> [dostęp: 16.06.2014]
- Wyborcza.biz (2014). http://wyborcza.biz/biznes/1,100896,15576095,Rosnie_skromna_liczba_polskich_patentow_w_Europie.html#ixzz3NPRMgkAI [dostęp: 29.12.2014].
- Wyborcza.biz (2015). http://m.wyborcza.biz/biznes/1,106501,16871763,Ropa_z_lupkow_gorsza_dla_Rosji_od_sankcji_.html [dostęp: 5.01.2015].

- Wyciszkiewicz E. (2009). Russian oil and gas sector, w: E. Wyciszkiewicz (red.), *Geopolitics of Pipelines, Energy Interdependence and Inter State Relations in the Post – Soviet Area*. Warsaw: PISM.
- Yergin D., Stanislaw J. (2002). *Commending Heights*. New York: Free Press.
- Yergin E. (2006). Ensuring energy security. *Foreign Affairs*, nr 85(2), s. 69–82.
- Yutang L. (2000). *Przekraczając próg wyzwolenia* (przeł. M. Magura-Góralski), cyt. za <http://strony.wp.pl/wp/magura2/> [dostęp: 31.05.2003].
- Zakaria F. (2008). The future of American power. How America can survive the rise of the rest. *Foreign Affairs*, nr 87(3), s. 18–43.
- Zalewski T. (2009). Bogaci i bezwstydni. *Polityka* z 4.04.
- Zawadzki M. (2004). Wartości duchowe w kulturze postmoderny, w: S. Zięba (red.), *Europa wspólnych wartości. Chrześcijańskie inspiracje w budowaniu zjednoczonej Europy*. Lublin: Wydawnictwo Towarzystwa Naukowego KUL.
- Zielone Wiadomości (2012). <http://zielonewiadomosci.pl/tematy/energetyka/mity-i-fakty/> [dostęp: 16.04.2013].
- Zjednoczone królestwo dżihadystów (2014). *Forum* z 29.08–11.09.
- Zmodernizujmy islam (2003). *Gazeta Wyborcza* z 7.11.

WYKAZ RYCIN I TABEL

RYCINY

Rycina 1.1.	Natężenie emocji w kartezjańskim, hipotetycznym, dwuetapowym procesie poznawczym.	31
Rycina 1.2.	Schemat czynników sprawczych współdziałania zbiorowego	41
Rycina 8.1.	Rekonstrukcja <i>partisan theory</i> jako statystycznego prawa reprezentacji zbiorowych interesów ekonomicznych oraz jej elementy wykorzystane do analizy polityki partii i rządów w krajach Europy Środkowo-Wschodniej	270
Rycina 10.1.	Prognoza ludności Polski	341
Rycina 10.2.	Ludność według ekonomicznych grup wieku w latach 2007, 2020 i 2035	341
Rycina 11.1.	Samobójstwa na 100 tys. ludności	372
Rycina 12.1.	Częstość pojawiania się wybranych terminów w książkach zarejestrowanych w cyfrowym zbiorze Google Books, opublikowanych w języku angielskim, od 1860 r.	386
Rycina 13.1.	Funkcjonalna teoria nierówności – podstawowe kategorie i relacje między nimi	395
Rycina 13.2.	Udział w dochodach 1% najbogatszych amerykańskich gospodarstw domowych, przed opodatkowaniem.	410
Rycina 13.3.	Produktywność w USA w latach 1960–2000. . .	411
Rycina 13.4.	Płaca realna w USA w latach 1960–2000. . . .	411
Rycina 13.5.	Zmiany produktywności oraz godzinowych płac realnych w USA w latach 2000–2012	412

Rycina 14.1.	Zmiana współczynników nierówności dochodów Giniego w 19 państwach OECD w latach 2005–2010 a koszt psychiczny mierzony w 2010 r.	433
Rycina 14.2.	Zmiana współczynników nierówności dochodów Giniego w pięciu państwach Europy Środkowo-Wschodniej (Czechach, Estonii, Polsce, Słowacji i Słowenii) w latach 2005–2010 a koszt psychiczny mierzony w 2010 r.	433
Rycina 14.3.	Regresja wskaźnika niskiego kosztu psychicznego na miernik polityki zmniejszania nierówności dochodów w pięciu państwach Europy Środkowo-Wschodniej w 2010 r.	434

TABELA

Tabela 1.	Schemat analizy miejsca Polski na tle historycznych podziałów przestrzeni europejskiej oraz współczesnych przemian gospodarczych, społecznych i politycznych	17
Tabela 2.	Klasyczne paradygmaty badawcze, ich współczesne kontynuacje oraz inne teorie i sposoby ich wykorzystania w książce	18
Tabela 2.1.	Współczynniki samobójstw w przekroju międzynarodowym	71
Tabela 2.2.	Ludność miejska Korony w XVI i XVII w.	79
Tabela 2.3.	Ludność miejska i rzemieślniczo-handlowa w Polsce w latach 1575–1600	80
Tabela 2.4.	Odpowiedzi na pytanie, czy kościoły oferują rozwiązania lub mówią o różnych problemach życiowych respondentów z państw europejskich	99
Tabela 2.5.	Gospodarcze i wolnościowe cele, do jakich kraj ma zmierzać. Odpowiedzi pierwszego wyboru respondentów z państw europejskich	99
Tabela 2.6.	Opinie na temat pożądanых zmian w zakresie władzy i wolności	101

Tabele 2.7. a–c	Polscy i zagraniczni kierownicy – zapotrzebowanie na afiliacyjność i kolektywizm	102
Tabela 2.8.	Postawy wobec stosunków własności w gospodarce wśród katolików i protestantów	104
Tabela 2.9.	Akceptacja twierdzenia, że większości ludzi można ufać, w krajach północy i południa Europy oraz wśród katolików mieszkających na południu i północy Europy	106
Tabela 3.1.	Wskaźniki produktywności w USA i UE w latach 1995–2006 oraz w Anglii w okresie rewolucji przemysłowej	130
Tabela 3.2.	Globalny rynek derywatów, światowy PKB i jego wzrost w latach 1995–2007	133
Tabela 3.3.	Całkowite zatrudnienie w sferze B + R, w wybranych państwach, w przeliczeniu na milion mieszkańców, od 1996 r.	142
Tabela 3.4.	Zmiany wydatków rządowych (GERD) na naukę badania i rozwój, w wybranych państwach, w latach 2000–2012	143
Tabela 3.5.	Patenty zgłoszone do Europejskiego Biura Patentowego w latach 1999 i 2011, w wybranych państwach	143
Tabela 3.6.	Struktura zatrudnienia wszystkich pracowników sfery B + R (pracownicy badawczy, personel pomocniczy i administracyjny) w Polsce oraz w państwach OECD o największej liczbie zgłoszonych patentów, w 2011 r.	145
Tabela 3.7.	Wydatki biznesu na B + R, patenty i produktywność w wybranych państwach	146
Tabela 4.1.	Liczebności grup społeczno-zawodowych w państwach GOW i w państwach przemysłowych	160
Tabela 4.2.	Doskonalenie wiedzy i kwalifikacji w państwach o najwyższym poziomie zaawansowania GOW (wg ESPON) oraz w państwach przemysłowych	

	OECD (zatrudnienie w produkcji 30% i więcej), w 2012 r.	161
Tabela 4.3.	Historyczny przekrój stanu zatrudnienia pracowników naukowo-badawczych w wybranych państwach, od 1985 r.	162
Tabela 4.4.	Zatrudnieni w nauce i technologii (B + R) jako odsetek krajowej siły roboczej w przeliczeniu na średni udział pracowników badawczych w sile roboczej państw OECD, w 2010 r.	162
Tabela 4.5.	Identyfikacje klasowe w trzech państwach wiodących w rozwoju GOW od 1995 r.	164
Tabela 4.6.	Różnice autonomii i partycypacji pracowniczej w państwach przemysłowych i państwach zaawansowanej gospodarki opartej na wiedzy oraz w Niemczech (jako jednostce kontrolnej), w 2012 r.	167
Tabela 5.1.	Koszt godziny pracy w 2011 r. w sektorze produkcji w wybranych państwach europejskich i azjatyckich.	176
Tabela 6.1.	Indeks produkcji wybranych produktów i gałęzi przemysłu w USA w latach 1972–2006.	206
Tabela 6.2.	Wskaźnik cen wybranych trwałych dóbr konsumpcyjnych w miastach USA w sierpniu 2008 r. i w Wielkiej Brytanii na koniec 2007 r.	209
Tabela 6.3.	Produktywność (PKB na godzinę czasu pracy) w wybranych państwach w % produktywności USA.	217
Tabela 6.4.	Średnioroczne przyrosty PKB w wybranych państwach centrum i „fabrykach świata” w latach 1971–1977 i 1982–2007 oraz 2008–2012	218
Tabela 7.1.	Projekcja PKB według parytetu siły nabywczej	231
Tabela 7.2.	PKB wybranych państw w XIX w.	233

Tabela 7.3.	PKB <i>per capita</i> w 1890 i 2008 r. (ceny stałe z 1990 r. w USD) oraz w 2020 r. (PKB USA <i>per capita</i> ; USA = 100)	235
Tabela 7.4.	Udział w produkcji przemysłowej świata	235
Tabela 7.5.	Produktywność w branżach związanych z tworzeniem ICT w latach 1990–2000. Przeciętne roczne przyrosty wartości dodanej na jednego zatrudnionego	237
Tabela 7.6.	Całkowite wydatki na rozwój i wdrażanie innowacji biotechnologicznych w sektorze biznesowym w wybranych państwach OECD, według parytetu siły nabywczej w 2006 r. oraz udział w światowych patentach w 2006 r.	238
Tabela 7.7.	Przewidywane przeciętne roczne wzrosty konsumpcji nośników energii w latach 2006–2030	253
Tabela 8.1.	Postrzeganie relatywnej ważności równości i wolności w 34 państwach europejskich, w zależności od pozycji klasowej	263
Tabela 8.2.	Relatywne natężenie wdrażania reform w latach 1990–2012, w 9 państwach	274
Tabela 8.3.	Charakterystyka ideowa rządów a wybrane wskaźniki stanu gospodarki (przeciętnie rocznie % w latach 1990–2010)	282
Tabela 8.4.	Średnia punktacja wdrażania sześciu reform a wskaźniki popularności i mocy politycznej partii o różnych cechach ideowych w latach 1990–2010	283
Tabela 8.5.	Potencjalna moc związków zawodowych (udział związkowców wśród zatrudnionych) a średnia punktacja państw na skali sześciu reform oraz wskaźnik stabilności rządu	284
Tabela 8.6.	Udział związkowców w zatrudnieniu a wydatki rządu, deficyt i fiskalizm – państwa UE i OECD (łącznie) oraz państwa Nowej Unii w latach 1990–2010	285
Tabela 11.1.	Wybrane wskaźniki zdrowia psychicznego	367

Tabela 11.2.	Oszacowanie przeciętnych wielkości przypadków zaburzeń psychicznych w państwach UE-27, w latach 2005 i 2011	370
Tabela 13.1.	Dynamika nierówności dochodów a dynamika produktywności w 21 najbogatszych państwach świata oraz w OECD	409
Tabela 13.2.	Średnioroczne przyrosty PKB i produktywności w USA w wybranych latach.	413
Tabela 13.3.	Zmiany współczynników Giniego oraz przyrosty produktywności w latach 90. XX w. i 2000	421
Tabela 14.1.	Wskaźnik niskiego kosztu psychicznego w państwach (należących do UE i OECD), w których nierówności dochodów (od lat 90. . . do połowy pierwszej dekady lat 2000.) mierzone współczynnikiem Giniego, rosły, malały lub się nie zmieniały	429
Tabela 14.2.	Współwystępowanie polityki zmniejszania nierówności dochodów z różnymi wartościami wskaźnika niskiego kosztu psychicznego w państwach UE i OECD w 1995 i 2005 r. . . .	430
Tabela 14.3.	Nierówności dochodów, wskaźniki polityki ich zmniejszania oraz wskaźniki niskiego kosztu psychicznego w państwach Europy Środkowo-Wschodniej	431
Tabela 14.4.	Współczynniki Giniego przed opodatkowaniem i uwzględnieniem transferów socjalnych oraz po opodatkowaniu i uwzględnieniu transferów socjalnych w europejskich państwach OECD w 1995 i 2005 r.	440
Tabela 14.5.	Współczynniki Giniego w państwach OECD przed opodatkowaniem i transferami socjalnymi oraz po opodatkowaniu i uwzględnieniu transferów socjalnych w 2010 r.	442
Tabela 14.6.	Dynamika nierówności dochodów w państwach OECD, mierzonych współczynnikiem Giniego, w latach 90. i 2000.	444

WYKAZ RYCIN I TABEL

Tabela 15.1.	Zabójstwa na 100 tys. ludności w latach 1995–2008	468
Tabela 15.2.	Stan psychiczny mieszkańców badanych krajów w 2006 r., mierzony brakiem odczuwania symptomów depresyjnych i utrudnień życiowych	469
Tabela 15.3.	Stan psychiczny mieszkańców badanych krajów w 2010 r.	470
Tabela 15.4.	Samobójstwa na 100 tys. ludności od 1950 r.	471
Tabela. 15.5.	Współczynniki urodzeń (liczba dzieci na kobietę), dynamika 20-letnia	472